

CA1
AC
- 1996
P67

Government
Publication



Teamwork

Energy

Independence



Profiles of
Student Entrepreneurs
in Atlantic Canada

Energy Enthusiasm Entrepreneurship



Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Funded under the Pan-Atlantic
Entrepreneurship Development
Program, 1996

Canada

FOREWORD (cont.)

These student entrepreneurs talk about how they got started, the challenges they faced, the rewards of having their own business and what they consider to be their keys to success!

They have a lot of things in common: like the hard work and long hours they put in, the satisfaction they get from what they do, being able to do something they like, and the fun of figuring out financing, production, supplies, markets, and customers. They all manage day-to-day demands, juggling business, school, home, and social activities. But they are all successful at what they choose to do – and that's what makes it all worthwhile.

In addition to the student profiles and insights from parents, teachers, and community leaders, this publication also features six award winning essays presented at the April 1995 Conference for Entrepreneurial Children and Youth hosted by the "I Want to Be a Millionaire" Program. It is intended to be a useful tool in promoting entrepreneurship among the student population and providing a classroom resource for enterprise education teachers. It may also serve to profile the significant impact of business ownership experience on the attitudes, skills, and confidence of youth across Atlantic Canada and motivate parents, teachers, and communities to support young people in their entrepreneurial undertakings.

As the economic picture continues to change and the emphasis on self reliance and creation of new opportunity increases, this is the story of Atlantic youth preparing for their future...

To Students Everywhere

"Stick with it! Work on it - it is worth it!"

Jeremy Coughlin, 14 years old

"You have to take risks – stick with it."

Matthew Bower, 19 years old

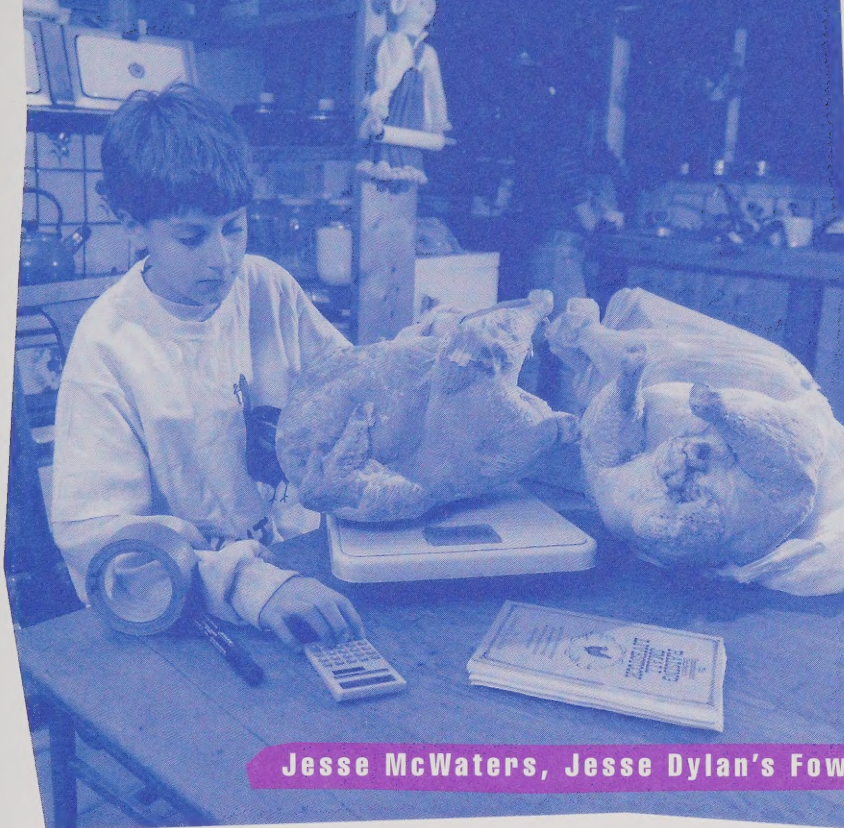
"Keep on trying no matter how hard it is
– never give up."

Janalee Cameron, 12 years old

"Go for it. You know that you are somebody
when you own your own business."

Samantha Smallwood, 12 years old

Come follow the path these 14 young people took to owning their own businesses. As you read these profiles, imagine the hundreds of other students, like yourself, who are learning how to become economically independent and "making it" in business. These students are earning an income (several hundred to several thousands of dollars in annual revenue) by using their creativity, imagination, dedication, and business savvy. With help from the people they know they can rely on: parents, family, friends, enterprise teachers, other young business owners and financial backers, they are turning their interests and ideas into business opportunities. Learn what you can do to start your own journey down the entrepreneurial path!



Jesse McWaters, Jesse Dylan's Fowl Creations, Oxford, Nova Scotia

Name: Jesse McWaters

The business: Sells eggs during the year and turkeys at Thanksgiving

Age at start-up: 8

Age now: 12

Started business in: 1990

Year of education and place:
Grade 7 Oxford Regional High School

Strongest supporter: Parents

Revenues from business (1994): \$1,500

Advice to others: "Don't quit and be determined because you will make mistakes."

Major achievement:
International Youth Representative for the "I Want to Be a Millionaire" Program

At the age of 8, Jesse McWaters heard about the "I Want to Be a Millionaire" Program and decided he wanted to start a business of his own. With \$100 of assistance from the program, a loan from his parents and a \$50 prize he had won, Jesse proceeded to buy 15 turkeys and 15 laying hens. This was the start of Jesse Dylan's Fowl Creations in Oxford, Nova Scotia.

Now, four years later, Jesse has expanded to 25 turkeys of his own and 25 laying hens which he owns in partnership with his sister. Expansion was definitely on his mind, but this did not happen overnight or without problems. He will tell you that "to stay in business and be successful, you must have determination." Why? "because you will make mistakes." His first was to put the turkeys and hens in the same pen. This was a "no no."

Mistake number two was buying "lazy hens." His next piece of advice, "have knowledge of the business you want to start. It will certainly make things easier and avoid mistakes."

At only eight-years-old, he found it very difficult to move the water and feed from the barn to the pasture where he kept the turkeys. So, for the first few years, his dad was there to give him a hand. Jesse raises his turkeys in time for sale at Thanksgiving. With the money earned, he purchases more turkeys and starts the process again. The profit from the turkeys is saved for college, but the money from the hens is his to spend.

Jesse says the hard work is all worthwhile because it allows him to be independent. The only down side to the business is when the family wants to go on vacation; Jesse has a tough time

trying to find someone to watch and feed the animals.

Jesse wants his success story to be shared with others and as a result, is the International Youth Representative for the "I Want to Be a Millionaire" Program. This allows him to travel all over the country telling his story. Along with his travels and public speaking engagements, Jesse does find time for other things. Last year he was the Grade 6 representative on the Student Council and a member of the Environmental Club at Oxford Regional High School. This summer, after much hard work, he earned the designation of Certified Volunteer Swimming Instructor. He is able to accomplish all these tasks because his business hours are set: first thing in the morning and last thing at night. That frees up the rest of the day for all other activities.

In the future, Jesse hopes to pursue a career in science. With his work ethic, determination and a do-not-quit attitude, this goal, as all his others, will be no problem to achieve.

"You have to be able to let them do stuff on their own, but be available to help them when they need help. You have to give your child support. Jesse knows that the more you put into the business the better the end result will be."

Linn McWaters, Oxford, Nova Scotia, Jesse's mother

"Throughout the world young people are the first casualty of economic restructuring, automation, downsizing of employment opportunities and deteriorating social and economic conditions. Yet young people from age 13 to 30 have the energy, original ideas and enthusiasm to take the lead in community economic development, small business and entrepreneurship. They are capable and keen to develop their own jobs and their own futures.

This was recognized by all nations of the world attending the 1992 United Nation's Conference on the Environment and Development (Rio de Janeiro, Brazil) where a unanimous declaration in full recognition of youth reads as follows:

'Principle 21: The creativity, ideals and courage of the youth of the world should be mobilized to forge a global partnership in order to achieve sustainable development and ensure a better future for all.'

It is from this declaration that we should now develop new programs and join together to form a new global movement to give young entrepreneurs the support and opportunity they need to play their full potential role in future economic development."

David Newing,

*Founder, Youth Enterprise Services International,
Senior Advisor, Canadian Youth Business Foundation
Ottawa, Ontario*

Teamwork

A HEART-FILLED THANKS TO SUZIE-Q

Susan Rann has never been formally called our mentor but to us "she's the wind beneath our wings." We love her, she's not only someone who helps us, but she's someone we've had many laughs with and she truly knows us. The respect she gives us is not commonly found in adults...she cares about us and treats us as equals, not a lower class.

We met Susan through the Career Education Council, in Truro, Nova Scotia and really got to know her when we entered the "I Want to Be a Millionaire" Program. She's taught us about business and answers our questions; if she doesn't know the answers she finds them out for us. She's become our facilitator and guided us through the business world. She could be classified as a "second mom," of sorts.

Susan is just generally a cool person, when we do anything to tick her off, she never gets mad at us. Her patience is incredible, she helps us and always encourages us. She is someone who you can talk to inside business and outside. Susan is definitely special to us. She's made us fly higher.

Authors: Melissa Reade, Age 15
and Katie Westoll, Age 16

World's Greatest Mentor

"What pleases me most is the growth students display after only a short time in their own businesses. They acquire and sharpen a number of skills - communication, public speaking, negotiating, customer services are all an excellent foundation for business."

*Susan Rann, Truro, Nova Scotia, Career Counsellor with the
Central Nova Industry Education Council*



Melissa Reade & Katie Westoll, Melika Recycle, Truro, Nova Scotia

Names: Melissa Reade and Katie Westoll

The business:

Making jewellery and ties out of recycled materials

Ages at start-up: 14 and 15

Ages now: 15 and 16

Started business in: July 1994

Year of education and place: Grade 11
Cobequid Educational Centre

Strongest supporter: Susan Rann

Revenues from business (1994): \$500

Advice to others:

"Learn from your mistakes." – Melissa

"Try it and go with it." – Katie

Major achievement:

"I Want to Be a Millionaire" Program
Essay contest winner – World's Greatest
Mentor Category

"It was scary thinking about being in business alone." That is why Melissa Reade and Katie Westoll decided to go into business together and started the partnership Melika Recycle in Truro, Nova Scotia. Although they were only 14 and 15 years old respectively, they were well aware of the challenges that partners face in business. They had to work very hard to make time for discussions and the ironing out of differences. "Good communication is the key to success, especially if you have a partner," says Melissa. They have conquered this problem and since July 1994 have not looked back.

These entrepreneurs buy old neckties from used clothing stores, clean, press and paint designs on them to make them ready for the market place. They also make hair clips from recycled items like puzzle pieces, scrabble letters and poker chips to give a new look for resale. They also offer customers the option of placing special orders for the design of their choice

and people have requested such designs as happy faces, fish, fruit and vegetables. With the \$180 they received from the "I Want to Be a Millionaire" Program, they were able to purchase enough neckties, clips and paint for their first production run. Profits from the sale of these items was spent on more supplies.

They market their products at farmers' markets, through trade shows and conferences and selected stores in the local mall. They have even won a Best Display Award. This unique team has developed a quota system that allows each of them to set their own schedules, work at their own pace and organize a production routine that allows them time for other activities. Melissa and Katie, both grade eleven students at Cobequid Educational Centre, are very active at school, Melissa with the Shared Reading Program and Drama Club and Katie with the Track and Field Winter Program and drama.

What do their friends think about all of this? According to Melissa, "they are very supportive and buy our products." "Most of our close friends are also in business, they are part of our network," Katie says. With everything that is going on in their lives, Melissa and Katie feel it is all worth it. Their company received an Environmental Award of \$250 and won \$50 in the "I Want to Be a Millionaire" Program Essay Contest for an essay they wrote about their mentor Susan Rann. What advice do they have for others interested in business? "Try it, start out small, learn from your mistakes, but most of all remember, it is not automatic success, you have to work at it."

Know How

"I know child and youth entrepreneurship is on the right track simply because sponsors, bureaucrats, and parents repeatedly exclaim: 'I wish they'd had this when I was a kid!'"

*William Finley Punnett, National Coordinator
"I Want to Be a Millionaire" Program*

"It has made Samantha aware of how she must present her product (vegetables) to the public. She has learned that they must be attractive and of good quality. Having a business has made Samantha more outgoing (not so shy) and more independent."

*Pauline Smallwood,
Port Elgin, New Brunswick, Samantha's grandmother*

"The best kind of support that parents can provide to their child's business is lots of time and patience."

*Shirlee Smallwood,
Port Elgin, New Brunswick, Samantha's mother*

MY BUSINESS

My business started a few years ago when I was 9. It was very small. My grandmother loves to work in the garden and she even can grow a really nice one. Well, I have been in the garden helping ever since I can remember. A few years ago my Nan asked me if I would be interested in selling a few veggies. I said "sure" so we brought a table out by the roadside and put up a sign and I did a little bit of selling. If it started to rain, I would get under the table with my veggies until it passed. When it was closing time, I had to carry about 10 to 15 lbs of potatoes around to the back porch. You try carrying that much weight.

Then the next year my table grew a little bit bigger. Last year in April or May, Mr. Finley Punnett came to my school introducing this program on how to become a millionaire. Well, I was very interested because I had sort of been in business already. So I filled out my application, had an interview and was accepted into the program. I attended all the work-shops and received a terrific mentor to help me with my business.

The Millionaire Program gives all businesses a \$100 starter fee which bought my seeds and it built me a nice little building which I needed. It was great to have my very own little building to run my business from. I put posters up everywhere advertising what I was all about. My grandfather and father put my building out by the roadside under a nice big tree where people couldn't pass without seeing me. When I would go to open, I would put all of the vegetables out on the picnic table and put wet cloths over and under them.

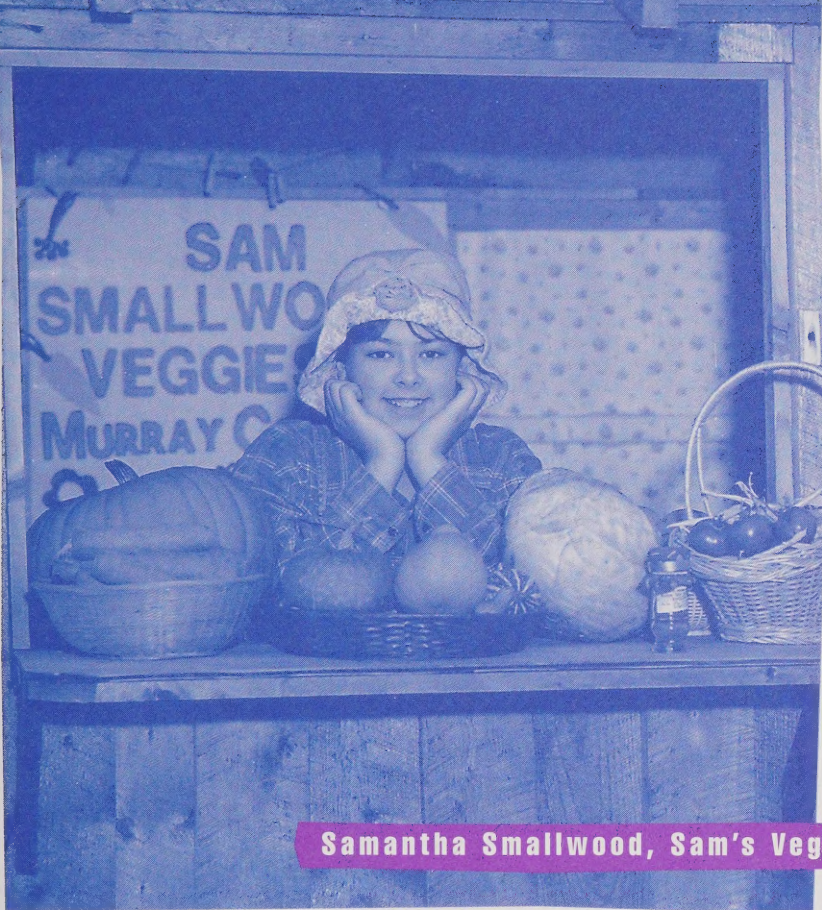
The name of my business is called Sam Smallwood's Veggies. I meet a lot of terrific people. I even had two customers from Regina, who took a picture of me and my building; then I had two customers from Quebec. It's a good thing I knew French because they could not talk English.

My family was really very supportive, they were really willing to do anything that I needed help with. But my biggest help was my grandmother, who started this veggie business in the beginning and she even got me started in the mornings (thanks Nan). On week days my hours were 10:00-1:00 and on weekends from 10:00-1:00 and 4:00-8:00. I meet great people who come everyday for their fresh veggies for meal times.

When I first opened my potatoes were too small for me to sell so I had to buy some, which I did not want to do because I had to pay for them. That was one of the things that I learned that you have to spend money to make money. I also learned how to handle money and be responsible. Last year I made \$700.19 which I'm very proud of. I would like to send a special thanks to tourists, cottage people, local people, family, friends for support. And very special thanks to my family and my grandmother who believed in me and for supporting me. I can't wait for this year to start.

Author: Samantha Smallwood
Age 12

Most Supportive Parent Category



Samantha Smallwood, Sam's Veggies, Bayfield, New Brunswick

Name: Samantha Smallwood

The business:

Growing and selling vegetables

Age at start-up: 9

Age now: 12

Started business in: July 1992

Year of education and place:

Grade 8 Regional Memorial School
- Port Elgin

Strongest supporter:

Pauline Smallwood, Grandmother

Revenues from business (1994): \$700.19

Advice to others: "Go for it."

Major achievement:

"I Want to Be a Millionaire" Program,
Essay contest winner - Most Supportive
Parent Category

You have to make a lot of sacrifices." These are the words of an entrepreneur who started a business at the age of nine! Samantha Smallwood, now 12 and in grade 8, operates Sam's Veggies, a vegetable stand in Bayfield, New Brunswick, that sells carrots, potatoes, corn, pears and beans. She starts in the spring, planting seeds in the garden next to her stand. When the vegetables are grown, Sam's Veggies opens for business. During the summer, she works seven-days-a-week from 10 AM-1 PM and is also open from 4 PM-8 PM on Sunday. These long hours are in addition to planting and weeding.

With \$100.00 from the "I Want to Be a Millionaire" Program and lots of encouragement and support from her grandmother, Samantha purchased seeds for planting and supplies for the vegetable stand her grandfather built. Now in its third year of operation, Sam's Veggies has been very successful, so much so that this year

she expanded the business to offer her customers the opportunity to purchase crafts made by her brothers.

Samantha will be the first to tell you that running a business is not without challenges. Potatoes not growing to a large enough size to market size has been a major problem. Does she give up? No way. This feisty 12-year-old negotiates with the farmer next door. She offers him some of her vegetables in exchange for his potatoes. As Samantha would say, "problem solved."

Being independent and not having to rely on her parents is what Samantha likes best about being in business and, with the money she makes, she is saving for a college education. She knows that to be successful year after year, she has to know her product. Along with ordering seeds, she also orders the booklets that explain what she is getting. This allows her to advise her customers about the products they are buying. Another key to success,

according to Samantha, is advertising, "you must let the public know you are there and what you are selling." After printing up posters, she distributes them to all the stores in her area and also to the tourist parks.

Running this business does take a lot of Samantha's time, but good planning and scheduling allow time for socializing and writing essays, like one titled "World's Supportive Parents", for which she won \$100. This young entrepreneur's friends think she's pretty cool to have her own business, and they often come by to help.

Samantha feels other students who want to start their own business should "Go for it. You feel like you're little, but you know that you are somebody when you own your own business." A teacher is her choice of career, because "you can teach all winter and run a vegetable stand in the summer." This young lady just does not miss a beat!

"It was the most fun I have had in a long time. I was really excited about teaching the class. I enjoyed being a mentor rather than just a teacher."

*Robert MacMurtry,
Middleton, Nova Scotia,
Pilot Teacher for Grade 12 Entrepreneurship Class
1994-1995, Middleton Regional High School*

LES JEUNES PATATES

I would like to begin by presenting my company. My friend, Charles Bernard, and I started a company called "Les Jeunes Patates." We produced ceramic banks. The molds for producing the banks were created using real potatoes. We pour the clay ourselves to make the banks. We do the glazing and firing under my father's supervision. Last year was our first year in the "I Want to Be a Millionaire" Program sponsored by the Commission industrielle de la Baie acadienne on Prince Edward Island.

Being an owner of a business taught me to be more responsible. There were a lot of things to think about and to do. Production, sales, bookkeeping, advertising and others. It took more time than I had expected. Even if I sometimes felt like playing with my friends, I had to work at my business to make my product successful.

I learned the importance of planning well before starting the production of my product. I wanted to start selling before I started producing. For example, I had reserved a sales booth at the Oyster Festival in Tyne Valley, Prince Edward Island two weeks before the first mold was made. I had to work very hard and I was lucky, because production was finished the night before the Festival. That was when I realized that you have to prepare everything you need before you start a project.

Last year we didn't always write down how many potatoes we produced or sold. At the end of the year, we couldn't calculate exactly how much profit we had made. Once again, I realized the importance of preparing well and organizing to succeed.

I also learned to work as a member of a team and to appreciate my partner's contribution. Charles and I have been friends for many years and we work well together. We respect each other, we encourage each other to go on and we don't let each other down. We exchange ideas and make all the decisions together.

Now that I am an entrepreneur, I am interested in continuing production with my friend Charles. This year we want to make new products. The first year we listened to the comments of customers, friends and parents about our business. We want to try to put these suggestions into practice by making new products. For example, adapt our ceramic bank product to mark various festivals in the province; a potato with a carnival hat for the lobster festival with the festival name written on the product. We found bigger potatoes than last year's in a potato processing plant, so we would like to manufacture products with different sizes of potatoes.

I like to be independent, but once in a while I need advice from my parents. My father knows the ceramics industry well, because he has had his own company for two years. He can tell me which products are easier to make. In addition, there are a lot of ceramic product catalogues that I can look at for ideas for products. My mother studied administration, so she can give me advice when I need it on bookkeeping and advertising. My parents' support helped me a lot the first year and I know I can count on them to encourage me and give me advice.

I think it is important for me to encourage my friends to try starting a business, even if it isn't for everyone. Some people like being their own bosses, while others will prefer to work for someone else.

I think I have developed my leadership skills a lot and that my community will be able to count on someone like me to organize activities. And if a lot of people like me start businesses, there will be more services and products in my community. People won't need to go to town to shop as much, so the money will stay in my community.

I enjoyed my experience a lot and I expect to continue. I made mistakes and I learned from my mistakes. I am confident that with better planning I will do even better. I encourage other young people to try it.

Author: Rémi Thériault

Age 12

Adapted from original essay in French.

Name: Rémi Thériault and Charles Bernard

The business:

Making and selling ceramic potato banks

Ages at start-up: 12 and 14

Age now: 13 and 15

Started business in: July 1994

Year of education and place:

Grade 8 and 9 Evangeline High School

Strongest supporter: Parents

Revenues from business (1994): \$400

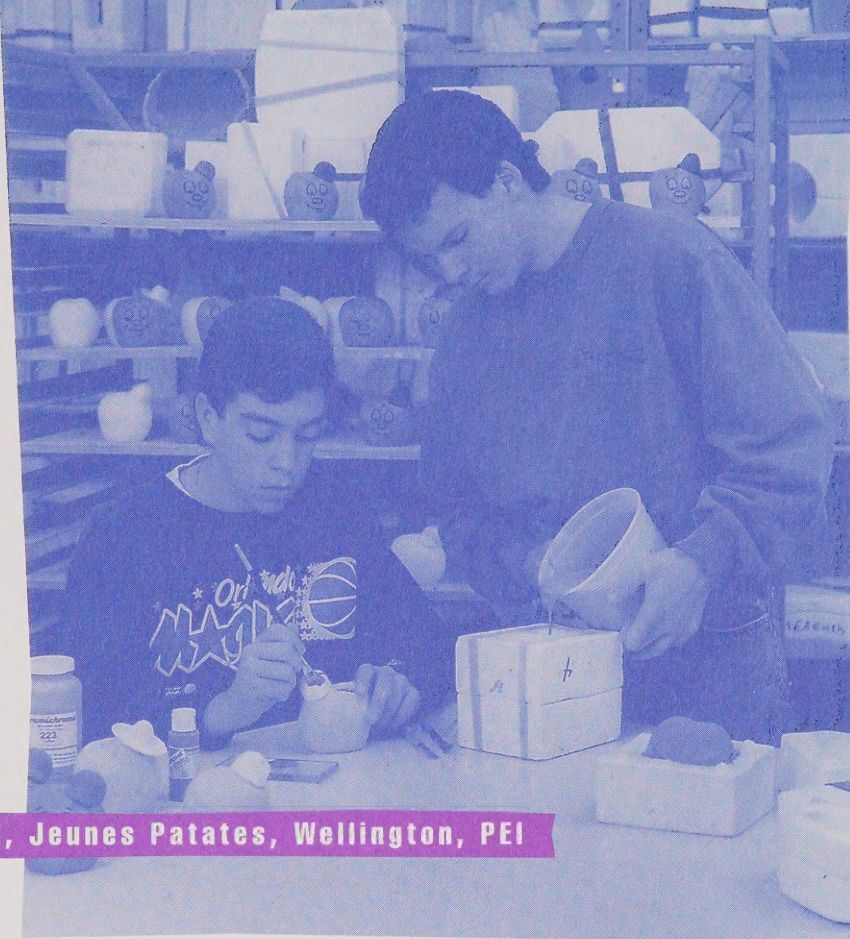
Advice to others:

"Take the help you can get. I would give them help if they needed it." – Charles

"Take your time, be organized, go for it."
– Remi

Major achievement:

Award presented by Premier Catherine Callbeck for an essay Rémi wrote on the company



Rémi Thériault & Charles Bernard, Jeunes Patates, Wellington, PEI

They believed ceramic potato banks would be snapped up by PEI tourists and they were right. With close to 100 banks sold already, 13-year-old Rémi Thériault and 15-year-old Charles Bernard, owner/operators of Jeunes Patates and students at Evangeline School, had an idea whose time had come. In July 1994, using \$180 received from the "I Want to Be a Millionaire" Program and the idea from Rémi's father, this energetic team was on its way with their new business.

The first thing they did was negotiate a deal with Rémi's father for the use of his ceramic shop and good prices for

supplies. The banks are made from plaster, water and liquid clay; left to dry before being sanded and cooked. Then they are hand-painted and readied for the marketplace. The selling price was \$5 the first year, but a lesson in profit margins warranted an asking price of \$7.50 in the second year of business.

Jeunes Patates has one other employee, a young girl hired to paint faces on the banks. In very hot weather, the moulds get wet and production is held up until things dry. This, along with having to get up very early in the morning to use the equipment, cause the partners problems, but they are determined to make it.

These partners recognize that in order to continue their success, they must talk to customers, invite them to see their product, be co-operative and pleasant. The duo agrees that the great side of the business is being your own boss, meeting lots of people, and receiving awards and recognition. Rémi was awarded a certificate and \$250 from Premier Catherine Callbeck for an essay he wrote on the company.

Along with their business venture, both are involved in other activities, including the Boys & Girls Club in their area, and sports such as baseball, hockey and soccer. They manage by setting schedules, being organized and sometimes working very long days. Is it worthwhile? Charles puts it all in perspective, "We both feel so strongly about entrepreneurship that we would be willing to help anybody just starting out by offering to be their mentor."

"If people could sit down and listen to these little entrepreneurs tell their story, there would soon be a groundswell of public and private support for seeding these children at such formative ages instead of jumping in to help correct a problem or buy an entrepreneurial opportunity when they hit 18!"

*William Finley Punnett, National Coordinator of
"I Want to Be a Millionaire" Program*

"Teaching the ENT441 course is very rewarding as you can see the kids get excited about using new knowledge and learning it in a way that they can really grasp as useful and pertinent to their experience."

*William Curry,
Lockeport, Nova Scotia
Pilot Teacher for Grade 12 Entrepreneurship
Class 1994-1995*

"Entrepreneurship is interesting because of the way it's taught, you work in groups, as individuals and in large groups - just like in a real business."

"The information in the course can be used right away. I have already started doing what I have only just been taught."

"Entrepreneurship explains very well how to make yourself a job, rather than have to go look for one."

"Entrepreneurship gives the student real life stuff to use. I have learned about saving money and then using it to make the money I'll need in my future."

*Grade 12 Entrepreneurship Class
Lockeport Regional High School Students*

HOW MY DAD HELPED US START OUR BUSINESS

One day last summer, my dad asked me if I would like to go in the Millionaire Program and make hammocks. I told him I didn't know. Then he said "you could ask a friend to go with you and make them together." I thought I liked that idea of having a friend over to make them and also to make some money, so I soon agreed to the idea. I asked my friend Erin if she wanted to enter the Millionaire Program with me and she said she did. My dad inquired about the program and we filled out an application and we soon found out we were accepted.

My dad took my family to see a hammock that was made out of fishermen net and we examined it and tried it out to see what it would be like. Then my dad came up with an idea of making a hammock that was a little different from the one we saw. He said we could make them out of fishermen's net and use oak sticks on the ends and tie them to steel rings which would make them strong.

My dad looked into where you could get the fishermen's net and then he went and got it for us. Then we needed oak sticks and each one had to have eleven holes drilled in them. Dad went to Charlottetown to get our sticks for us and he asked his friend if he would make the holes in them and he said he would. Dad would drop the sticks off at his friend's house and pick them up again when he finished them. We needed other supplies to make the hammocks so my dad would go to a hardware store and get us what we needed.

Now the fun time came when he tried to teach us how to make these hammocks. Dad would show us what we were to do, and then we were to do it after he showed us and if we didn't have it right we would have to do it all over again, and we had to do it all over again a lot of times because he didn't think we did it good enough. He said we had to do them perfect because we were in a business and these people were our customers. We finally got our hammocks made which he approved of.

Now we needed to sell them to some customers. Dad asked some people where he worked if they wanted to buy our hammocks and some said they did. Then he took us to some sidewalk sales and to some summer events to display our product. We did get some customers to buy our hammocks. When we finished making them dad would take them to the customer and he would deposit our money to our account.

Dad spent a lot of last summer evenings on our patio helping us make our hammocks, but he didn't get to spend very many evenings in our hammocks which I think he had hoped to do.

If it wasn't for my dad we wouldn't have been in the Millionaire Program and we wouldn't be here this weekend. Thanks Dad.

Author: Janalee Cameron
Age 11

Most Supportive Parent Category



Erin Mulligan & Janalee Cameron, Erin-Lee Creations, Kinkora, PEI

Name: Erin Mulligan and Janalee Cameron

The business: Making and selling specialty hammocks

Ages at start-up: 11

Ages now: 12

Started business in: June 1994

Year of education and place:
Grade 7 Kinkora Elementary School

Strongest supporter:
Janalee Cameron's father

Revenues from business (1994): \$850

Advice to others:

"Keep on trying no matter how hard it is - never give up." – Janalee

"Take all the help you can and don't be afraid to ask." – Erin

Major achievement:

"I Want to Be a Millionaire" Program
Entrepreneur of the Year, 1995

With moms and dads in charge of quality control, their products have to be perfect or they start again. This is what makes the partnership between Janalee Cameron and Erin Mulligan so successful. Their hammock-making business in Kinkora, PEI, Erin-Lee Creations, began in June 1994 with \$180 of assistance from the "I Want to Be a Millionaire" Program. The partners purchase supplies from the local fishing store and offer customers the choice of Oakwood hammocks made with different colours of twine.

Even though being in business sometimes means a long day if they need to start over, these two young ladies enjoy what they do. As Janalee puts it, "You get treated like a grown up. Adults are very impressed and surprised that two 11-year-olds are able to run their own business." Erin says, "I like the independence, plus Janalee and I are best friends. Being partners gives us time together doing things we both enjoy."

In order to arrange time for themselves for things like sports and socializing, they schedule and organize their work so it is completed immediately when the orders come in. They feel good about that because fast service, along with excellent quality, is essential.

For Janalee, the keys to success in a partnership are co-operation and communication. "Being partners, we have to understand each other's needs and must co-operate to make sure this happens." Erin, on the other hand, says, "You have to want to be in business and you must be interested in what you are doing." Advertising is a necessity according to Erin. "You have to set up displays at festivals, craft shows and sidewalk sales. You have to be where the people are so they are able to see your product and the quality of your work." With close to \$1,000 in sales, they certainly are learning how to market their product successfully.

These two grade seven students at Kinkora Elementary School take great pride in their hammock business, and in fact were chosen as the Entrepreneurs of the Year by the "I Want to Be a Millionaire" Program in April, 1995. What advice does this team have for other students thinking about business? Janalee says, "Give it a try, no matter how hard it is, keep on trying and never give up." For Erin, "Take all the help you can get and don't be afraid to ask."



Christine De Grâce - Les Studios DanseAcadie, Beresford, New Brunswick

Name: Christine De Grâce

The business: Teaching various types of dancing to students of all ages

Age at start-up: 12

Age now: 18

Started business in: September 1990

Year of education and place:
1st year Business Program, New Brunswick Community College, Bathurst

Strongest supporter: Parents

Revenues from business (1994): \$34,000

Advice to others: "If at first you don't succeed, try and try again."

Major achievement: 1994 Atlantic Canada Student Entrepreneur of the Year

Starting dance studios in Beresford and Robertville, near Bathurst, New Brunswick and teaching 150 students classical ballet, jazz, tap dance, rap and lyrical, was a lot of responsibility for a 12-year-old girl. But, Christine knew she needed money to attend summer dance classes in Moncton, so what better way to earn it than using a skill she already had. Imagine a 12-year-old trying to rent space! Indeed, this proved to be a problem. A wonderful woman in the community finally agreed to rent her space, so with \$350 borrowed from her mother, she was up and running.

Christine opened Les Studios DanseAcadie on a part time basis in September 1990 but soon ran into another problem. Trying to convince parents to leave their children with someone so young was a major obstacle but Christine eventually did earn their trust.

Now 18 years old, a seasoned business veteran with two employees, Christine still finds it very time-consuming to

run two studios with 250 students, teach 12 hours-a-week and do other work-related business. This leaves very little time for socializing and friends, yet good organizational skills allow her to fit friends into her schedule and do volunteer work. Christine is involved with Big Brothers/Big Sisters, and also lends her expertise to help choreograph pageants being held around the province.

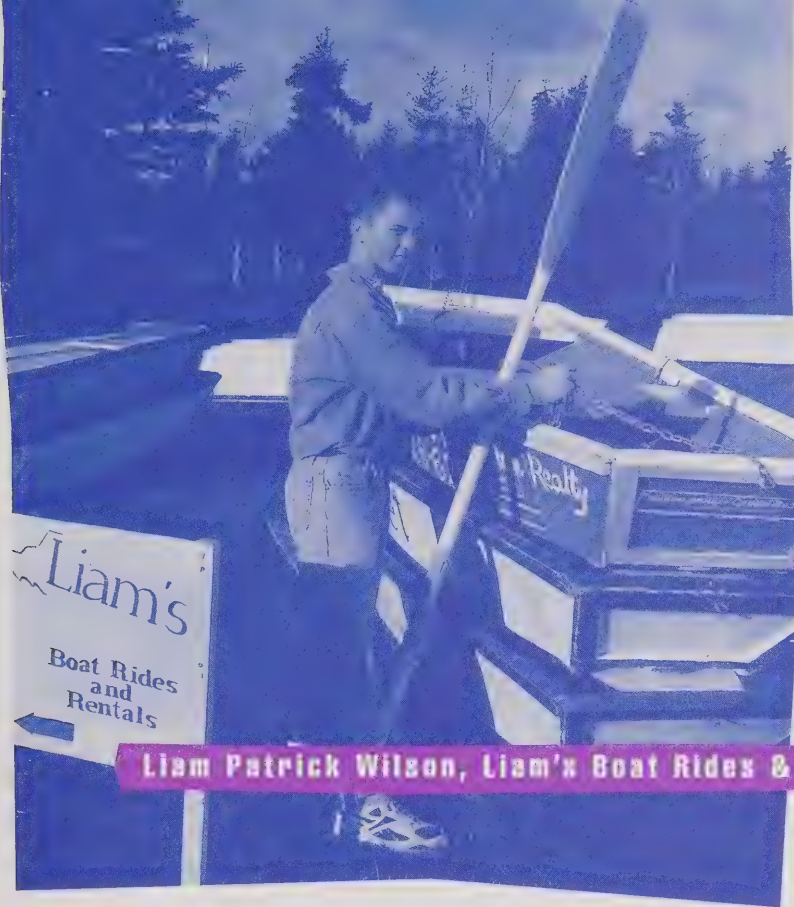
Independence, being on her own and the rewards and recognition she receives, are the things Christine likes best about having her own business. She feels the key to success involves a combination of the following qualities: perseverance, organizational skills and leadership. Her accomplishments were rewarded when she was chosen the Atlantic Canada Student Entrepreneur in 1994 and awarded the "Prix

Excellence de la Fête 1994" for New Brunswick. Revenues from her business have allowed Christine to achieve a great deal of economic independence at a very early age.

Christine not only excels in dancing, but also in the academic world. A 1995 graduate from École secondaire Nepisiquit, she maintained above average marks and was awarded a bursary from la Caisse Populaire de Beresford for her 95.5% average, the highest in the school. In September 1995 Christine enrolled at the New Brunswick Community College in Bathurst for a two-year business program while continuing to operate her business. Her advice to others: "If at first you do not succeed, try and try again."

"You have to be there for them and have total patience. We help Christine by being on her side with encouragement, answering phones and being present when the children want to be in competitions. We try to help so Christine can have a nice business for herself."

*Pauline De Grâce, Beresford, New Brunswick,
Christine's mother*



Liam Patrick Wilson, Liam's Boat Rides & Rentals, St. John's, Newfoundland

Name: Liam Patrick Wilson

The business: Boat rentals and boat rides

Age at start-up: 15

Age now: 16

Started business in: April 1994

Year of education and place:

Grade 12 Roncalli Central High School

Strongest supporter: Parents

Revenues from business (1994): \$3,000

Advice to others: "Go for it."

Major achievement:

Finalist in the YTV Achievement Awards - Entrepreneurship Category

My parents did not mind lending me the money, they felt it would be a great experience for me to be an entrepreneur." With his parents' loan, plus \$3,000 borrowed from the Business Development Bank of Canada under the Student Venture Loan Program, and lots of help from friends and relatives with the building of the boats, 15-year-old Liam Patrick Wilson was ready for business. He held an official opening on July 20, 1994 with Premier Clyde Wells presiding. Not only was he employed, but also, his brother Hunter and cousin Chad worked with him.

This ambitious entrepreneur operates his boat ride and rental business weekdays from 11 a.m. to 6 p.m. and from 10 a.m. to 6 p.m. on weekends. In 1994 he operated from Pippy Park but in 1995 expanded to Butter Pot Park near St. John's because his market survey results clearly showed that the latter was the more popular of the two parks, with more than 100,000 people

passing through during the summer season. Liam has approval to operate in both parks, which he intends to do next summer, along with expanding from 4 to 8 boats and giving his customers the option of purchasing cold beverages and snacks.

Not only is this entrepreneur ambitious, he is also extremely creative. To generate cash flow for his company, Liam sold advertising to local businesses. Selling billboard signs on the sides of his boats netted Liam \$1,500.

It is obvious that Liam enjoys being in business. What he likes best is the independence, freedom and taking charge. Most importantly though, is being able to say "I did it." Liam will tell you it has taken a tremendous amount of responsibility, hard work, long hours, determination and risk-taking to make his venture work. These are his "keys to success." He sees it as a great opportunity that can be very beneficial.

This straight "A" student was a finalist in the YTV Achievement Awards, honouring Canadian youth and excellence in the category of Entrepreneurship. He was also in the top 14 at the St. John's YMCA Enterprise Centre "Market Your Thoughts" Competition. An avid hockey player, his team has won the High School Championship for the past two years. In Grade 11, Liam took part in a Business Enterprise course which he found very helpful: "It helped me a lot with this year's business and marketing plans." Following his Grade 12 year at Roncalli Central High School (1995-1996), this entrepreneurial-driven individual plans to pursue a career in medicine.

"I continue to be amazed at the personal development outcomes of the process of starting and running a business. It is one of the most outstanding learning experiences for people of all ages. It's particularly thrilling to see very young people "blossom" as they develop confidence in their ability to take an idea, turn it into creative action and generate income from it. Too few people are supported and encouraged to "discover" and develop this entrepreneurial potential, which I believe lies dormant in all of us. Educators, community leaders, parents and governments alike have a role to play in helping students gain entrepreneurial experience."

*Lois Stevenson, Director, Entrepreneurship Development,
Atlantic Canada Opportunities Agency, Head Office*

"I'LL MAKE IT BIG SOMEDAY"

This year I was involved in a very interesting and exciting program, the "I Want to Be a Millionaire" Program. With money from the seed grant and a little more from my Dad I bought a week old calf for two hundred and twenty five dollars from a man in Hampshire, P.E.I. Of course I paid my Dad back what I owed him by working for him. (Not an easy task, sometimes).

I really learned a lot from doing this business. First and foremost, a lot of hard work never kills anyone. I had to get up and feed "Betsy" every morning and again every evening as well as clean the barn out every Saturday using a pitchfork. Initially she was bottle fed, like a new born baby, and then gradually learned to drink from a bucket. Now she is fed turnips by hand, using a shovel. "Oh, my calloused hands." Then Dad did some work to our pulper and now the job is a lot easier. All we have to do now is carry the bucket to the cattle. Thank God for modern technology!

I also learned that money does not grow on trees, much to my dismay. I learned that my calf required more than turnips, like, the bottle at first, milk starter, grain, salt, fly spray, water bowl and the pitchfork used to clean her out. This cost a lot of money, but again I worked for Dad and these things were looked after. And there is more. We had to cut hay, rake and bale it, put it on the wagon, then unload it into the barn. And still no money in my pocket!

Having this business has also taught me to look after things better. After all I wouldn't want to have to buy any of the supplies a second time. It also helps to put things back where you get them after using them. Much time is saved when you don't have to go looking for that darn bucket or shovel. A very important aspect of this program was recording intake and expense. The intake was really easy. So far nothing, but I have big plans for later this spring when the money starts to roll in. Balancing the books helps us understand where our money actually goes and what things really cost.

I would like to see my business grow bigger and better so I can make more money to buy more calves. My dream business is to have twenty milk cows, fifteen beef cattle, grow one hundred fifty acres of potatoes, and some grain. I could sell milk and beef to the stores, build a ventilated warehouse and maybe sell my potatoes to McCain's. I would also like to have a drive-in barn so I could use a skid loader to clean out the manure and retire my pitchfork. Of course this is not only my dream but my Dad's too.

Youth entrepreneurship can offer a lot to a community. Take my business for instance, it could eventually bring much needed jobs to the community, i.e. farm labourers. Milk and beef could be used by other businesses thereby maintaining other Island jobs. Manure from cattle makes excellent fertilizer for our soil. Some people may disagree with this especially when it comes time to spread it on the land and there is a not-so-nice odour.

In closing I believe this "I Want to Be a Millionaire" Program has a lot to offer any person who wants to start their own business. It's like my Mom says, "an education is not hard to carry around" and neither are the things learned in this program.

Author: Steven Hamill

Age 10

Male Under 12 Category

"I think (entrepreneurship) is an essential component of a student's education. It enables them to have an understanding of the role of the entrepreneur in today's society, and gives them skills they will need in embarking on their entrepreneurial careers."

Chris Curtis, Entrepreneurship Consultant,
Nova Scotia Department of Education,
Halifax, Nova Scotia

ENTREPRENEURSHIP WILL CHANGE MY COMMUNITY IN THE FUTURE

My community of Cumberland County is in northern Nova Scotia, a cluster of rural communities and towns located in the heart of the Maritimes, on the way to New Brunswick, Prince Edward Island, southern Nova Scotia, and Newfoundland - and on the way to greener pastures of central and western Canada and northern New England. The elegant sea captain's homes of Parrsboro and the stone mansions of early Amherst industrialists stand today as tributes to the bustling past of my community. Vacant buildings, high unemployment, and incomplete projects stand as monuments of business failures, reduced government services, and the migration of industry to the south. Recent recessions and cutbacks in government services and government jobs have been very hard on my community.

This economic climate has made my community a place people pass through on the way to opportunity. For reasons of job security, many who wished to stay have chosen to go. As a young person growing up and seeing this process, I realize that economic opportunity determines the destiny of many citizens. Family, friends, and community take a backseat to the need for stable long term employment. I have also realized that there is another option, an option made easier by technology and even more attractive by the increased crowding, costs, and crime of large cities. That option is entrepreneurship and I believe it is the key to changing not only the attitude but the economic destiny of the citizens of my community.

The spirit of entrepreneurship is the desire for freedom, choice, and control of one's destiny. This quest is fuelled by the knowledge that we must create our own destiny and that the way to do this is to invent our own, new options. Our manufacturing costs will never be cheaper than those in Taiwan and we must, therefore, invent options which will make the most of our assets. Our government will not, and should not, become the major source of both employment and the social safety net. Our citizens can, and should, expect to support themselves and contribute to their community.

This transition in attitude has already begun. I see it all around me in the many young people from Cumberland who have created products and broken barriers for youth in business. My eight year old cousin sells natural preservative free ice cream in 10 different flavours. Her sister, age 12, makes bags and young children's clothing. A friend at school turns coloured bond paper into speciality notecards using her artistic ability and calligraphy skills. A neighbour's son grows everlasting and baby's breath and creates dried bouquets and sachets. The daughter of a family friend is putting herself through university by raising chickens in the summer and delivering them plucked and frozen from a freezer on the back of her father's truck every Labour Day weekend. Other kids are making candles, friendly plastic jewellery, bat houses, cookies, pine cone wreaths and international Santas. The ventures of Cumberland's young entrepreneurs are endless. Inspired by the start-up grant and business training, these young people have created options. They have experienced the entrepreneurial spirit, that driving force compels you to "go for the gold," "fight the fight," and "stand up and be counted."

This means that the future citizens of Cumberland will have known the pride of ownership, will have experienced the challenge of business, and will know that they can make the dual choice of staying here and staying employed. The sign at the Amherst exit of the TCH which reflects faith and pride in our products and people will need revision to reflect faith, not only in our fathers, but in our future. The spirit of entrepreneurship has bloomed. It will grow and flourish with the support of this community. Citizens who catch this spirit at a young age will choose economic independence and the freedom to make their own choices; they will not be content to let international economic conditions and government budgets dictate where they live and how they live. They will accept both the risks and the rewards. Their considerations will not be confined to dollars and cents, but will include priceless quality of life issues: clean air, open space, and the warm support of family and community. Youth entrepreneurship today will change my community for the future. This change for the better will be brought about by the knowledge that we can make our own options, control our own destiny, and remain in and contribute to our community.

Author: Bridget Beswick
Age 14

Female Over 12 Category



Colin Rowe, Shine-O-Rama Car Wash, St. Anthony, Newfoundland

Name: Colin Rowe

The business:

Interior and exterior vehicle cleaning

Age at start-up: 17

Age now: 20

Started business in: 1992

Year of education and place: 1st year of Chemical Engineering at the University of New Brunswick, Fredericton

Strongest supporter: Parents

Revenues from business (1994): \$6,000

Advice to others: "Stick with it."

Major achievement:

1995 Newfoundland Student Entrepreneur of the Year

Determination, the right frame of mind, a stick-with-it attitude and \$1,100.00 borrowed from the Business Development Bank of Canada has allowed Colin Rowe, 22, to continue his fourth summer in the car wash business. Colin opened his business in the summer of 1992, mainly because he did not have a summer job, and has successfully continued to operate the Shine-O-Rama Car Wash in St. Anthony, Newfoundland.

Since opening for business he has expanded to meet the needs of his customers and the increase in his sales volume. This was made possible through the generosity of a local businessman. Colin negotiated a deal with a local service station to provide space in return for the added traffic his car wash would bring to the location.

Soon after setting up, Colin faced his first major problem; the weather. He realized that in order to stay in business and increase sales volumes, he had to be creative. So, he decided to provide services that were not affected by the weather. In addition to car washes, he now offers waxing, interior cleaning and shampooing. Another demonstration of Colin's innovative thinking was making a deal to secure discounts on all cleaning supplies bought through the service station.

According to Colin, his biggest challenge was taking the idea, seeing if he could make it happen, and then staying with it. With the help of the Youth Ventures Program, the Business Development Bank of Canada and his father, Colin has succeeded. He is of the opinion that you only get out of

something what you put in. Colin's success earned him the 1995 Newfoundland Student Entrepreneur of the Year Award. While he would never admit it, Colin is considered a role model for the other young entrepreneurs in his community and the advice he offers to other students who want to start their own business: "Be determined and stick with it: it is definitely worth the effort."

Although he has gained much valuable experience from running this business and has thoroughly enjoyed being his own boss, he is pursuing his education at the University of New Brunswick in Chemical Engineering. Armed with a university education, Colin will be looking to set up a business using his engineering background.



Matthew Bower - Old Town Magic Shop, Saint John, New Brunswick

Name: Matthew Bower

The business: Selling magic supplies and doing magic shows

Age at start-up: 17

Age now: 19

Started business in: June 1992

Year of education and place:

2nd Year Arts Program at
University of New Brunswick, Saint John

Strongest supporter: Father

Revenues from business (1994): \$9,100

Advice to others:

"You have to take risks - stick with it."

Major achievement:

Finalist in the YTV Achievement Awards -
Entrepreneurship Category

Take me seriously or I will make you disappear." These words explain how Matthew Bower felt when he had no summer job and was trying to start a business. The major hurdle in getting his idea off the ground was dealing with suppliers and landlords who would not take him seriously. After numerous tries, Matthew finally had to ask his Dad to help him deal with these people. With this support and a \$3,000 loan from the Student Venture Capital Program and his business plan in hand, this 17-year-old was ready to perform magic. The Old Town Magic Shop opened for business on June 28, 1992 in Saint John, New Brunswick.

Matthew knew he had a niche in the marketplace because his nearest competitor was in Montreal. What's more, having spent all of his time and money in magic shops while vacationing with his family in Florida, he had a keen sense of what people wanted, what they were prepared to

pay and how to attract them into his store.

This first-hand knowledge is proving to be a great help to Matthew in the day-to-day running of his business. He says his biggest worries are inventory turnover, slow times, and the ability to pay back his \$3,000 loan. However, being a great marketer, he has a plan in place for getting through those slow times. He does private magic shows for birthday parties, county fairs, craft festivals and company picnics. While boosting his cash flow, entertaining groups of as many as 1,500 people enables him to show off his products and promote his store.

Besides operating his business and being a 2nd year Arts student at the University of New Brunswick in Saint John, Matthew also donates some of his time doing magic shows for groups like the Cancer Society, the Regional Hospital and his Church. He plans his time so he is free in the evenings to do

other things and socialize with his friends. As far as Matthew is concerned, being in business for himself is worth all the effort.

Matthew's determination and hard work have not gone unnoticed. He was a finalist from 1,600 entries in the YTV Achievement Award, honouring Canadian youth and excellence in the category of Entrepreneurship. He was also nominated for the Atlantic Canada Student Entrepreneur Award and has been featured in numerous newspaper articles. The recognition he has gained and the awards he has earned are very special.

He would encourage other students to not doubt their ability; to instead, follow their dreams about starting a business. "They can," says Matthew, "we all can if we are prepared to make the commitment. You have to take risks and stick with it!"

Name: Sharon Dawn Jagoe

The business: Buying and selling fish and fishing supplies

Age at start-up: 18

Age now: 20

Started business in: January 1992

Year of education and place:

4th year Business Administration at University of New Brunswick, Saint John

Strongest supporter: Father

Revenues from business (1994): \$32,800

Advice to others: "Good points and bad points, but you won't know till you try."

Major achievement: 1995 Atlantic Student Entrepreneur of the Year



Sharon Dawn Jagoe, Sharon's One Stop Fish Shop, Bathurst, New Brunswick

By 10 p.m. I really appreciate my pillow." Is it any wonder? Sharon Jagoe starts her day at 4 a.m. with her 100 kilometre paper route of 130 customers. She then continues on to visit the fishermen to negotiate the buying of product for Sharon's One-stop Fish Shop, which she operates every Saturday from 9 a.m. through 1 p.m. at the Bathurst City Farmers Market. From there, she travels to Clifton where she owns and operates a canteen from 12 noon to 9 p.m. every day.

Why does Sharon put herself through this pace? She loves business, enjoys meeting people and the feeling of satisfaction when customers keep coming back for her product. One of the things she likes best about being in business is customer loyalty. "This is the ultimate compliment and the best indicator of knowing you are doing things right," she says. "This, in turn, makes the dedication and hard work all worthwhile," the elements she considers key to her success.

Sharon does, however, miss the time she once had with her friends, although they remain very supportive of all her endeavours. They understood that when opportunity to sell fish at the Farmer's Market knocked back in 1992, 18-year-old Sharon just had to answer. With \$1,200 of her own money, her father's support and encouragement, her sister pitching in to help and the good business sense she obtained from the Junior Achievement Program, Sharon has never looked back.

Since opening, sales have tripled despite having to contend with a downsizing of the fishery. Sharon looks far and wide to find high quality products; negotiating with Nova Scotia fishermen for lobster and southern New Brunswick and PEI fishermen for mussels. She also offers her customers a complete line of canned, marinated, frozen and salt fish. Coming from a fishing family, Sharon understands that people in her area demand fresh, high

quality fish. That's what keeps them returning to her shop week after week. Improving her business is a necessity, for after this year when she graduates with a business degree from University of New Brunswick in Saint John, Sharon plans to expand her fish market. "Business has its good points and bad," admits this energetic entrepreneur. "But, how will anyone ever find out what they are unless they give it a try?"

Every year, Sharon tries to save some of the money she makes to buy a piece of equipment essential to her business. The first year, she purchased a 30-pound Toledo scale, and is now looking forward to purchasing a live lobster tank that she knows will increase sales. The profits Sharon does keep for herself, she uses to fund her university education. Sharon has been recognized for her hard work and determination as she was chosen 1995 Atlantic Student Entrepreneur of the Year.

start

Name: Jeremy Coughlin

The business:

Harvesting and selling quahogs

Age at start-up: 13

Age now: 14

Started business in: June 1994

Year of education and place:

Grade 9 Miscouche Consolidated School

Strongest supporter: Father

Revenues from business (1994): \$1,500

Advice to others:

"Stick with it! Work on it - it is worth it."



Jeremy Coughlin, Coughlin's Quahogs, Richmond, PEI

A quahog license purchased from his uncle was the beginning of a profitable business for insightful 14-year-old Jeremy Coughlin, owner and operator of Coughlin's Quahogs in Richmond, Prince Edward Island. The license had been in the family for years. It was first owned by his grandmother, who gave it to his father, who then sold it to his uncle. With money he had saved and some borrowed from his father, Jeremy was able to pay the \$1,000 his uncle was asking for the license, which would give him the right to harvest as many quahogs as he wanted. Without this license, he could only harvest fifty. Since he had a buyer for all he could harvest, Jeremy felt this was a worthwhile investment, considering the potential return. He got the idea after being in the "I Want to Be a Millionaire" Program in 1994.

Burley Brothers pay Jeremy 18-cents for the small quahogs, 16-cents for the

medium ones and 8-cents for the large. Every day, when the tides were low, Jeremy and his father would go to the shore to harvest, but soon realized they had a major problem. In order to reach the quahogs, they had to walk out about a mile. This made things very difficult and tiring, especially going back to shore after the harvest.

After his first year in business Jeremy knew this could not continue: he had to conquer the problem. With the money he made that summer, he purchased a dory and outboard motor. Jeremy is pleased with his equipment purchase, as he put it: "it sure makes running the business a whole lot easier."

Even when the going was tough, Jeremy felt he must not quit. Hard work and a stick-with-it attitude are the keys to success. He knows that if problems occur, you have to work on them, think the situation through and make the necessary changes. When

asked what he liked least about having his own business, Jeremy could not think of anything. What he likes best is the "freedom and money."

How does he find time for other things in his life such as football, friends and studies? Well, as he put it: "you have to make plans, arrange schedules and be very well organized." That's a big commitment from a 14-year-old! Yet, it is because of this commitment that Jeremy has realized the two best things about being in business: his freedom, and money when he needs it.

His friends think it is pretty neat that he has his own business and a lot of the times they want to join him. Although this ninth grader at Miscouche Consolidated School still does not know what he wants for the future, the one thing he does know is, "you have to work very hard on whatever you do because it always ends up being worth the effort."

"You have to encourage and support your child. You also have to be willing to help them when they need it."

Debbie Coughlin, Richmond, PEI, Jeremy's mother

WHAT CAN STUDENTS DO TO DEVELOP MORE ENTREPRENEURIAL KNOWLEDGE AND EXPERIENCE?

Try some of these activities to create your own "path."

Steps to take:	Age 6-11	Age 12-14	Age 15-19
Enroll in an entrepreneurship module in school	X	X	X
Choose the entrepreneurship elective in Grade 12			X
Write an essay on:			
1) how being a student entrepreneur can help build your career	X	X	X
2) how people finance their businesses	X	X	X
3) how small business benefits your community	X	X	X
4) a business I would like to start	X	X	X
5) the elements of project/business planning	X	X	X
Make a list of all the places you could go in your community to find out more about starting a business	X	X	X
Call 1-800-833-1829 to find out what assistance is available to a young entrepreneur	X	X	X
Join "I Want to Be a Millionaire" Program	X	X	
Take Junior Achievers Business Basics Grade 5-6	X		
Participate in Junior Achievers Company Program			X
Find a part-time job in a small business (write an article on how it operates)		X	X
Read a book about an entrepreneur	X	X	X
Job shadow a business owner for a day	X	X	X
Interview a business owner	X	X	X
Find a business owner as a mentor	X	X	X
Do a business plan for a business idea you have	X	X	X
Obtain a loan for a summer business	X	X	X
Complete Planning for Success CD-Rom (ask your teacher)		X	X
Start a summer business	X	X	X
Find a practising young entrepreneur to be a "business buddy"	X	X	X

COMMENT ACQUÉRIR DES CONNAISSANCES ET DE L'EXPÉRIENCE EN ENTREPRENEURIAL?

Essayez certaines de ces activités pour tracer votre propre «voie».

Les étapes à suivre :	Âge 6-11	Âge 12-14	Âge 15-19
S'inscrire à un module sur l'entrepreneuriat à l'école	X	X	X
Prendre le cours facultatif sur l'entrepreneuriat en 12e année			X
Rédiger une composition sur :			
1) comment le fait d'être un étudiant entrepreneur peut vous aider à construire votre carrière	X	X	X
2) comment les gens financent leurs entreprises	X	X	X
3) comment les petites entreprises bénéficient à votre communauté	X	X	X
4) une entreprise que j'aimerais mettre sur pied	X	X	X
5) les éléments de la planification de projet/entreprise	X	X	X
Dresser une liste de tous les endroits dans la collectivité où il serait possible d'obtenir de l'information au sujet du démarrage d'une entreprise	X	X	X
Contacter le 1-800-833-1829 pour s'informer au sujet de l'aide offerte aux jeunes entrepreneurs	X	X	X
Participer au programme «Je veux devenir millionnaire»	X	X	
Suivre le cours d'Initiation aux affaires (5e et 6e années)	X		
Participer au programme «Mini-entreprises»			X
Trouver un emploi à temps partiel au sein d'une petite entreprise (écrivez un article sur leur façon d'opérer)	X	X	X
Lire la biographie d'un entrepreneur ou d'une entrepreneure	X	X	X
Suivre un ou une propriétaire d'entreprise dans son travail pour une journée	X	X	X
Parler à un ou une propriétaire d'entreprise	X	X	X
Trouver un ou une propriétaire d'entreprise qui pourrait servir de conseiller	X	X	X
Dresser un plan d'entreprise	X	X	X
Obtenir un prêt pour lancer une entreprise estivale	X	X	X
Faire les exercices du programme «Planifiez votre succès» sur CD-ROM. (demander à votre professeur)		X	X
Exploiter une entreprise durant l'été	X	X	X
Trouver un ou une jeune entrepreneur(e) avec qui faire équipe	X	X	X

Nom : Jeremy Coughlin
Entreprise : récolte et vente de palourdes américaines
Âge au début des activités commerciales : 13 ans
Âge actuelle : 14 ans
Début des activités : juin 1994
Niveau d'études et établissement : 9^e année, école consolidée de Missouche
Principale source d'encouragement : père
Revenu d'entreprise (1994) : 1 500 \$
Conseils à donner : «N'abandonnez pas! Travaillez plus fort. Ça vaut le coup.»

Jeremy Coughlin, Coughlin's Quahogs, Richmond, I.-P.-É.



Un permis de pêche aux palourdes obtenu de son oncle a constitué le début d'un commerce florissant pour un jeune homme perspicace de quatorze ans, Jeremy Coughlin, propriétaire et exploitant de Coughlin's Quahogs à Richmond, à l'Ile-du-Prince-Édouard. Les permis émis dans la famille depuis des années. Au départ, il appartenait à la grand-mère de Jeremy qui l'a transmis à son père, qui l'a ensuite vendu à son oncle. Grâce à ses économies et à une certaine somme d'argent empruntée de son père, Jeremy a pu verser à son oncle les 1 000 \$ que celui-ci demandait en échange du permis, qui lui accordait le droit de pêcher autant de palourdes américaines qu'il le désirait. Sans ce permis, il n'avait le droit de pêcher que cinquante palourdes. Comme il avait un acheteur pour toutes les palourdes qu'il pêchait, Jeremy estimait qu'il s'agissait là d'un bon investissement vu le rendement possible. L'idée lui est venue après qu'il eut participé en 1994 au programme «Je veux devenir millionnaire».

«Il faut encourager et appuyer l'enfant. Il faut aussi être de bon conseil. L'aider quand il en a besoin»
 Debbie Coughlin (Richmond, I.-P.-É.), mère de Jeremy

La Burly Brothers paye Jeremy 18 cents pour les petites palourdes, 16 cents pour les moyennes et 8 cents pour les grosses. Chaque jour, à marée basse, Jeremy et son père s'en vont à la pêche aux palourdes. Nos deux pêcheurs se sont vite rendu compte qu'ils étaient confrontés à un problème de taille. Afin d'atteindre l'endroit où se trouvaient les palourdes, ils devaient marcher environ un mille, ce qui s'avérait particulièrement difficile et fatigant au moment du retour, une fois la pêche terminée.

Après sa première année en affaires, Jeremy savait que les choses ne pouvaient plus continuer. Il avait trouvé une solution à ce problème. Grâce à l'argent qu'il avait gagné pendant l'été, il s'est acheté un dors et un moteur hors bord. Il est satisfait de son achat, et comme il le dit si bien : «Ça facilite rudement les choses.» Jeremy n'a jamais songé à renoncer même quand les choses allaient moins bien. Pour réussir, il faut travailler dur et s'en tenir à l'objectif que l'on s'est fixé. Lorsqu'un des

problèmes surgissent, il sait qu'il faut s'y attaquer vite. À moins de quinze ans, apporter les changements nécessaires pour y remédier. Quand on lui a demandé ce qu'il aimait le moins en tant que propriétaire d'une entreprise, il n'a rien trouvé à répondre. Mais quand on lui a demandé ce qu'il aimait le mieux, il a répondu : «la liberté et l'argent.»

Comment trouve-t-il le temps de s'adonner à cette activité comme à l'école? Eh rencontres avec des amis et les études? En bien, voici : en planifiant bien son temps, en établissant des échéanciers et en étant fort bien organisé. C'est tout un contrat pour un jeune de quatorze ans! Or, c'est incontestablement grâce à son organisation de jour que Jeremy est aujourd'hui en mesure de jouir des deux principaux avantages d'être propriétaire d'une entreprise : la liberté et l'argent.

Ses amis trouvent génial que Jeremy puisse aider sa famille et gagner de l'argent. Ils offrent de l'aider. Mais ils ne s'attendent pas à ce qu'il leur fasse des projets d'avenir bien précis. Il sait cependant que lorsqu'on met du cœur à l'ouvrage, nos efforts finissent toujours par porter fruit.

Nom : Sharon Dawn Jagoe
Entreprise : achat et vente de poisson et d'équipement de pêche
Âge au début des activités commerciales : 18 ans
Âge actuelle : 20 ans
Début des activités : janvier 1992
Niveau d'études et établissement : 4^e année du programmes d'études commerciales, UNB Saint John
Principale source d'encouragement : père
Revenu d'entreprise (1994) : 32 800 \$
Conseils à donner : « Il y a des avantages et des inconvénients, mais il faut d'abord essayer. »
Réalisation importante : étudiante entrepreneure de l'année (1995), région de l'Atlantique



Sharon Dawn Jagoe, Sharon's One Stop Fish Shop, Bathurst, Nouveau-Brunswick

« A 10 heures du soir, j'ai vraiment hâte de retrouver mon lit », déclare Sharon. « J'ai tout au Sharon's One Stop Fish Shop, commerce qu'elle exploite tous les samedis entre 9 h et 13 h, au marché agricole de Bathurst. Par la suite, elle se rend à Clifton où elle tient une cantine, dont elle est la propriétaire, de midi à 21 h chaque jour. Pourquoi Sharon s'astreint-elle à ce rythme infernal? Parce qu'elle adore brasser des affaires et qu'elle aime rencontrer des gens. Elle revient également une grande satisfaction de voir ses clients retourner acheter son produit. L'une des choses qu'elle apprécie le plus en affaires, c'est la fidélité de sa clientèle. « C'est le complément ultime de la part d'un client. Sa loyauté vous donne l'assurance que vous faites les bonnes choses, précisez-les. Cette marque de confiance vous donne le goût de persévérer et de continuer à travailler très fort, » ce qui est absolument indispensable pour réussir.

Les sorties qu'elle se permettait autrefois avec ses amis lui manquent beaucoup, mais Sharon dit que ceux-ci la soutiennent dans tout ce qu'elle entreprend. Ils comprennent qu'elle n'avait d'autre choix que de saisir au vol l'occasion de partir en affaires qui s'est présentée à elle en 1992, alors qu'elle n'avait que dix-huit ans. Grâce à des économies de 1 200 \$, à l'encouragement et au soutien de son père, à l'aide occasionnelle de sa soeur et au sens des affaires qu'elle a développé par l'entremise du programme « Jeunes entreprises du Canada », Sharon a été en mesure de prendre une décision qu'elle n'a jamais regrettée.

Depuis l'ouverture de son commerce, le volume de ses ventes a triplé malgré le ralentissement survenu dans l'industrie de la pêche. Sharon s'efforce constamment de trouver des produits de la plus grande qualité. Elle négocie avec les pêcheurs de la Nouvelle-Écosse pour obtenir du homard et avec les pêcheurs du sud-est du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard pour se procurer des moules. Elle offre également à ses clients une gamme complète de poisson en conserve et de poisson mariné, congelé et sale. Issue d'une famille de pêcheur, Sharon sait que ses clients recherchent un produit frais et de la plus haute qualité, et

elle veille à la satisfaire à leurs besoins. C'est ce qui explique que ceux-ci reviennent la voir de semaine en semaine. Il est indispensable selon elle d'améliorer son commerce, car elle compte bien continuer à travailler avec son père et agrandir son marché de poisson lorsqu'elle obtiendra, dans un an, un diplôme en administration des affaires de l'Université du Nouveau-Brunswick. « Être en affaires a ses bons et ses mauvais côtés », confie cette entrepreneure pleine d'énergie. « Mais comment savoir ce dont on est réellement capable sans avoir d'abord essayé? »

Chaque année, Sharon s'efforce de consacrer une partie du profit qu'elle réalise à l'achat d'une nouvelle pièce d'équipement essentielle à l'exploitation de son commerce. La première année, elle a acheté une balance de marque Toledo d'une capacité de 30 livres. Elle espère faire plus tard l'acquisition d'un vivier à homards, qui contribuera à accroître le volume de ses ventes. Les profits que Sharon réserve à des fins personnelles servent à payer ses études en administration des affaires à l'Université du Nouveau-Brunswick, à Saint John. Les efforts acharnés et la détermination de Sharon ne sont pas passés inaperçus. En effet, elle a reçu en 1995 le « Prix de l'étudiant entrepreneur de l'année. »

Nom : Matthew Bower
Entreprise : vente d'articles de magie et spectacles de magie
Âge au début des activités commerciales : 17 ans
Âge actuelle : 19 ans

Début des activités : juin 1992

Niveau d'études et établissement :

2e année du programme des arts, UNB Saint John

Principale source d'encouragement : père

Revenu d'entreprise (1994) : 9 100 \$

Conseils à donner : « Il faut prendre des risques et

ne jamais abandonner. »

Réalisation importante :

Finaliste aux prix YTV – catégorie entrepreneurship

Matthew Bower, Old Town Magic Shop, Saint John, Nouveau-Brunswick



« rendez-moi au sérieux, sinon je vous fais disparaître. » Ces mots résument bien ce que pensait Matthew Bower lorsqu'il ne réussissait pas à décrocher un emploi d'été et qu'il essayait de lancer une entreprise. Le principal obstacle dans son cas a été les négociations avec les fournisseurs et les propriétaires d'immeubles qui ne le prenaient pas au sérieux. Après plusieurs essais infructueux, Matthew a finalement dû demander à son père d'intervenir auprès de ces gens. Une fois réglées les formalités administratives et muni d'un plan d'entreprise, ce jeune homme de dix-sept ans était prêt à faire de la magie grâce à un prêt de 3 000 \$ obtenu dans le cadre du programme Capital d'entreprise pour étudiants. Le Old Town Magic Shop ouvrait ses portes le 28 juin 1992 à Saint John, au Nouveau-Brunswick.

Matthew était conscient de s'être découvert un nouveau marché puisque son plus proche compétiteur se trouvait à Montréal. De plus, comme il avait passé tout son temps et dépensé toutes ses économies dans des boutiques d'articles de magie pendant ses vacances en Floride avec sa famille, il savait ce que les gens veulent, ce qu'ils sont prêts à payer et comment les attirer dans son magasin.

Ces précieuses données s'avèrent fort utiles pour Matthew dans l'exploitation quotidienne de son commerce. Il dit que ses principales préoccupations sont la rotation des stocks, les périodes de ralentissement et le remboursement du prêt de 3 000 \$. Cependant, comme il est un grand spécialiste du marketing, il dispose d'un plan pour se tirer d'affaire. Il donne des spectacles de magie pendant les fêtes d'anniversaire, les fêtes foraines, les salons d'artisanat et les pique-niques d'entreprises. Le fait de divertir des groupes pouvant compter jusqu'à 1 500 personnes lui permet non seulement d'accroître son encaisse, mais aussi de montrer ses produits et de promouvoir son magasin.

Matthew est aussi conscient du fait qu'il ne peut recevoir sans donner quelque chose en retour. Sa contribution consiste donc à faire de la magie pour des groupes comme la Société canadienne du cancer, l'hôpital régional et son église. Où trouve-t-il le temps

de faire tout cela? Il sait planifier intelligemment ses heures de travail, ce qui lui donne le temps en soirée de s'adonner à d'autres activités et de fréquenter ses amis. Quoi qu'il en soit, Matthew vous dira qu'il est très heureux d'être en affaires et qu'il ne regrette rien.

La détermination et le travail de Matthew ne sont pas passés inaperçus. Il était finaliste parmi 1 600 participants au concours organisé par le réseau YTV pour souligner les réalisations de jeunes Canadiens dans le secteur de l'entrepreneuriat. Il a également été mis en nomination pour le Prix de l'étudiant entrepreneur de l'année dans la région de l'Atlantique, et il a été l'objet de plusieurs articles. La reconnaissance qu'il a acquise et les prix qu'il a gagnés lui sont très précieux.

Il encourage d'autres étudiants comme lui à ne pas douter de leurs capacités et à mettre à exécution leur rêve de fonder une entreprise. « Ils en sont capables, de dire, Matthew, nous en sommes tous capables, dans la mesure où nous sommes prêts à nous engager pleinement. »

Nom : Colin Rowe
Entreprise : nettoyage de véhicules (intérieur et extérieur)
Âge au début des activités commerciales : 17 ans
Âge actuelle : 20 ans
Début des activités : 1992
Niveau d'études et établissement : 1re année d'un programme universitaire de génie chimique à UNB-Fredricton
Principale source d'encouragement : parents
Revenu d'entreprise (1994) : 6 000 \$
Conseils à donner : «Tenez bon.»
Réalisation importante : étudiant entrepreneur de l'année (1995), Terre-Neuve



Colin Rowe, Shine-O-Rama Car Wash, St. Anthony, Terre-Neuve

Dé la détermination, une bonne attitude, de la persévérance et un prêt de 1 100 \$ de la Banque de développement du Canada ont permis à Colin Rowe d'exploiter pendant un quatrième été consécutif son service de lave-auto. Colin ouvre son commerce pendant l'été de 1992 principalement parce qu'il ne réussit pas à décrocher un emploi d'été. Depuis lors, il exploite avec succès le service de lave-auto Shine-O-Rama, à St. Anthony, Terre-Neuve.

En cours de route, il décide d'étendre la gamme de ses services pour mieux répondre aux besoins de ses clients et faire face à l'augmentation de la demande. C'est possible grâce à la générosité d'un homme d'affaires de la localité. Il conclut donc un marché avec une station-service locale : contre un certain espace, il s'engage à assurer une visibilité accrue à l'entreprise et à attirer un plus grand nombre de clients sur les lieux.

Peu après la mise sur pied de son entreprise, Colin est confronté à une première grande difficulté : les conditions atmosphériques. Il se rend compte que pour réussir en affaires et augmenter le volume de ses ventes, il doit faire preuve de créativité. Il propose donc à ses clients des services qu'il peut leur offrir beau temps mauvais temps. Outre le lavage d'autos, il offre maintenant un service de nettoyage de l'intérieur des voitures, et un service de citrage de la carrosserie. Colin fait aussi preuve d'innovation en concluant un marché avec le propriétaire de la station-service afin de se procurer à rabais ses produits de nettoyage.

Selon Colin, son plus grand défi a été de trouver l'idée, de déterminer s'il pouvait la mettre à exécution et de ne pas renoncer à son projet. Grâce à l'aide qu'il a reçue du programme Capital d'entreprise pour les jeunes, de la Banque de développement du

Canada et de son père, ses efforts ont été couronnés de succès. Il est convaincu que les avantages que l'on retire d'un projet sont directement proportionnels aux efforts qu'on y consacre. Ses réalisations lui ont valu en 1995 le «Prix de l'étudiant entrepreneur de l'année» à Terre-Neuve. Bien qu'il s'en cache, Colin est un modèle pour les autres jeunes entrepreneurs de sa collectivité. Aux étudiants qui désirent lancer leur propre entreprise, il donne le conseil suivant : «Soyez persévérant : vous ne le regretterez pas.»

Même si le fait d'exploiter son entreprise lui a permis d'acquérir une expérience précieuse et qu'il a beaucoup aimé être son propre patron, Colin étudie à l'Université du Nouveau-Brunswick où il est inscrit en génie chimique. Grâce à son diplôme universitaire, il espère fonder plus tard une entreprise en faisant valoir ses connaissances en génie.

L'ENTREPRENEURIAL VA CHANGER MA COLLECTIVITÉ

«Je pense que (l')entrepreneuriat est un élément essentiel de l'éducation des jeunes. Cet apprentissage leur permet de mieux comprendre la contribution des entrepreneurs à la société moderne et d'acquiescer des compétences dont ils auront besoin dans leur carrière d'entrepreneur.»

Chris Curtis (Halifax, Nouvelle-Ecosse), consultant en entrepreneuriat au ministère de l'Éducation de la Nouvelle-Ecosse

Je vis dans le comté de Cumberland, dans le nord de la Nouvelle-Ecosse. Cette région caractérisée par ses petites villes et ses embellissements ruraux se trouve au cœur des Maritimes, au carrefour des routes qui mènent au Nouveau-Brunswick, à l'Île-du-Prince-Édouard, dans le sud de la Nouvelle-Ecosse et à Terre-Neuve, et qui mènent aussi vers les régions plus prospères du centre et du littoral du Canada et du nord de la Nouvelle-Angleterre. Les élégantes maisons des capitaines de navires et les imposantes résidences en pierre des propriétaires industriels de Amherst sont tout ce qui reste de la prospérité passée de la région. Les bâtiments vacants, le taux de chômage élevé et les projets inachevés attestent des multiples faillites d'entreprises, de la réduction des services gouvernementaux et de la migration de l'industrie vers le sud. Les dernières récessions et les réductions de services et d'emplois gouvernementaux ont porté un coup dur dans la région où j'habite.

Ce climat économique a fait de ma collectivité un endroit où les gens ne s'arrêtent à peine, demeurant sur la route vers de meilleurs horizons. Pour des raisons de sécurité d'emploi, beaucoup de gens qui auraient préféré rester ont dû partir. Comme les autres jeunes qui grandissent à travers tous ces bouleversements, je me rends compte que les caprices de l'économie déterminent le sort de beaucoup de nous concitoyens. La nécessité de trouver un emploi stable de longue durée les oblige à quitter leur famille, leurs amis et leur communauté. J'ai appris par contre qu'il existe une autre solution, une solution qui est rendue plus facile par la technologie et qui présente un intérêt certain pour tous ceux et celles qui ne sont pas attirés par le manque d'espace, le coût élevé de la vie et la criminalité croissante des grandes villes. Cette solution, c'est la création d'entreprise, et je crois que ce sera la clé du changement d'attitude de mes concitoyens et de leur avenir économique.

L'esprit d'entreprise naît d'un besoin de liberté, d'autonomie et de volonté de choisir son propre destin. Il est nourri par la prise de conscience de l'importance pour chacun de nous de créer notre propre destinée et par le sentiment que le meilleur moyen d'y parvenir est d'inventer nos propres solutions, nos propres options. Nos coûts de fabrication ne pourront jamais rivaliser avec ceux de Taiwan, il nous faudra donc imaginer des options qui tirent profit de nos avantages. Notre gouvernement ne sera jamais plus la première source d'emploi, notre filet de sécurité sociale, et il ne devrait d'ailleurs pas l'être. C'est à chacun de nous qu'il incombe de subvenir à ses propres besoins et de contribuer à la collectivité, et chacun de nous peut y arriver.

Ce changement d'attitude a déjà commencé. Je le vois tout autour de moi, dans les nombreux jeunes du comté de Cumberland qui ont créé des produits et qui ont surmonté les obstacles auxquels se butent les jeunes qui veulent se lancer en affaires. J'ai une véritable fièvre de nos uns qui vend dix parfums de crème glacée «naturelle» sans agent de conservation. Sa soeur aînée de 12 ans confectione des sacs en tissu artistiques et à ses aptitudes pour la calligraphie. Le fils de l'un de nos voisins cultive les immortelles et le soufflet de bébé et ce sera peut-être fabriquer des bouquets de fleurs séchées et des sachets. La fille d'une amie de la famille paie ses études universitaires en étendant la durée de son travail et en vendant les poils et congelés la fin de semaine de la Fête du travail, à partir d'un congélateur installé dans le camion de son père. Je connais aussi des jeunes qui fabriquent des bougies, des bijoux de famille en plastique, des marionnettes chaudes-souris, des biscuits, des couronnes en cônes de pin et des Pères Noël pour tous les goûts. Les jeunes entrepreneurs du comté de Cumberland ne manquent certainement pas d'imagination dans leurs entreprises. Avec l'aide d'une subvention de démarrage et une formation de base en affaires, ces jeunes ont su imaginer des options. Ils ont appris ce qu'est l'esprit d'entreprise, cette force motrice qui incite à «chercher l'or», à «poursuivre le rêve impossible», à «faire sa marque».

Cela signifie que les futurs citoyens du comté de Cumberland connaissent la satisfaction que peut donner la création d'une entreprise et les exigences que cela impose. Ils savent qu'ils peuvent choisir de rester ici tout en ayant un emploi à long terme. L'écrivain à l'entrée de Amherst, sur la Transcanadienne, qui proclame la confiance et la fierté que nous avons à l'égard de nos produits et de nos gens, va devoir être refait pour climier non seulement la confiance que nous inspirer nos gens, mais aussi celle que nous avons dans notre avenir. L'esprit d'entreprise a germé. Il va grandir et se multiplier avec l'aide de la collectivité. Les citoyens qui acquiescent cet esprit à un jeune âge choisiront l'indépendance économique et la liberté de choisir leur destinée; ils ne laisseront pas les conditions économiques internationales et les décisions budgétaires gouvernementales décider où et comment ils vivront. Ils accepteront les risques autant que les récompenses. Les considérations d'argent ne dicteront plus où ils choisiront de vivre; d'autres considérations liées à la qualité de la vie entreront en ligne de compte dans leur décision — l'absence de pollution, les grands espaces et le soutien chaleureux de leur famille et de la collectivité. Les jeunes qui découvriront aujourd'hui les possibilités de la création d'entreprise vont changer l'avenir de ma communauté. Cet espoir dans l'avenir est permis parce que nous aurons appris que nous pouvons créer nos propres débouchés, choisir notre destin, demeurer dans notre collectivité et contribuer à sa prospérité.

Auteur : Bridget Beswick
Âge 14 ans

Catégorie : Filles âgées de plus de 12 ans

Adaptation de la version originale en anglais.

Adaptation de la version originale en anglais.

Catégorie : Mâles de moins de 12 ans

Âge 10 ans

Auteur : Steven Hamill

Cette entreprise m'a aussi appris à mieux prendre soin de mes affaires. Je ne voulais certainement pas devoir racheter les accessoires de base. Aussi, je me rends compte que c'est une bonne idée de ranger les choses à leur place quand on a fini de s'en servir. Ça sauve beaucoup de temps de ne pas avoir à chercher le fichu seau ou la pelle. Un des éléments les plus importants du programme est la tenue d'un registre des rentrées d'argent et des dépenses. Pour les rentrées, pas de problème : jusqu'à maintenant, je n'ai rien empoché! Par contre, j'ai de grands projets pour plus tard, au printemps, lorsque l'argent va commencer à rentrer. La tenue des livres nous a aidé à comprendre où allait notre argent et ce que ça coûtait réellement les choses.

J'aimerais beaucoup que mon entreprise grossisse pour obtenir l'argent qu'il faut pour acheter d'autres vœaux. Mon rêve, ce serait d'avoir vingt vaches laitières, quinze bovins de boucherie et cent cinquante acres de terres où je cultiverais des pommes de terre et un peu de grain. Je pourrais approvisionner les magasins en lait et en boeuf, construire un entrepôt venille et peut-être vendre mes pommes de terre à la société McCain. J'aimerais aussi avoir une grange dans laquelle on peut circuler pour pouvoir utiliser un chargeur plutôt qu'une fourche pour ramasser le foin. Ce rêve, ce n'est pas seulement le mien, mais aussi celui de mon père.

L'esprit d'entreprise des femmes peut apporter beaucoup aux collectivités. Par exemple, mon entreprise pourrait éventuellement créer des emplois dans la collectivité (des emplois de travailleurs agricoles), et Dieu sait qu'on en a besoin. Le lait et la viande de boeuf que je produisais pouvaient être utilisés par d'autres entreprises, ce qui permettrait de conserver d'autres emplois dans l'île. De plus, le foinier provenant de l'élevage de bovins constitue un excellent engrais pour nos terres. Par contre, je suis convaincu qu'il y en a qui n'apprécient guère l'odeur lorsqu'on épand ce foinier sur les terres.

En terminant, je veux dire que le programme « Je veux devenir millionnaire » a beaucoup à offrir à tous les jeunes qui veulent se lancer en affaires. Comme ma mère dit, « l'instruction n'est pas quelque chose de difficile à maîtriser », et cette maxime s'applique certainement aux choses apprises dans ce programme.

l'argent. J'ai vraiment beaucoup appris de cette expérience. La chose la plus importante qu'elle m'ait enseigné est que le travail ne me personne. Je devais nourrir « Betty » tôt, tous les matins, et tous les soirs. Je devais aussi nettoyer l'étable tous les samedis avec une fourche. Au début, il fallait la nourrir au biberon, comme un bébé. Par la suite, elle a appris, doucement, à boire dans un seau. En ce moment, je lui donne des mûres et la main, en me servant d'une pelle. Pas surprenant que j'aie de la corne aux mains! Depuis que papa a réparé l'épulateur, ce travail est beaucoup plus facile. Tout ce que j'ai à faire, c'est d'apporter le seau au bétail. Vive la technologie moderne!

Cette année, j'ai participé à un programme très intéressant et excitant, le programme «Je veux devenir millionnaire.» Avec la subvention de lancement et une petite somme que m'a prêtée mon père, j'ai acheté un veau d'une semaine d'un homme de Hampshire (Hampshire-England). J'ai payé le veau deux cent vingt-cinq dollars. J'ai remboursé mon père en travaillant pour lui (travail pas toujours

UN JOUR, JE SERAI QUELQU'UN

« Les gens sont en quête de possibilités d'investissement personnel que présentent de nombreux établissements. Il s'agit de l'une des raisons de l'augmentation de l'investissement qui soit pour des gens de tout âge. Il s'agit d'un point de vue à examiner de près de très jeunes gens « épanouis » et d'autres qui se trouvent à leur opposé, de trouer une idée, de la mettre à profit et d'en tirer un revenu. Une poignée de gens sont motivés à développer et à exploiter ce talent d'entrepreneuriat que, je crois, se trouve en chacun de nous. Les affiliations, les leaders de la communauté, les parents et les enseignants (généralistes) ont tous un rôle à jouer lorsqu'il s'agit d'aider les jeunes à « grandir » dans l'entrepreneuriat. »

*Louis Stevenson, directrice, Développement de l'entrepreneuriat,
Siège social de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique*

Nom : Liam Patrick Wilson
Entreprise : location de bateaux et promenades en bateau
Âge au début des activités commerciales : 15 ans
Âge actuelle : 16 ans

Début des activités : avril 1994

Niveau d'études et établissement : 12e année, école secondaire centrale 2e cycle Roncalli

Principale source d'encouragement : parents

Revenu d'entreprise (1994) : 3 000 \$

Conseils à donner : «Foncez!»

Réalisation importante :

finaliste aux prix YTV — catégorie entrepreneurship



Liam Patrick Wilson, Liam's Boat Rides & Rentals, St. John's, Terre-Neuve

«Mes parents ne se sont pas fait priés pour me prêter de l'argent, dit-il, car ils estimaient que l'expérience que j'allais acquérir comme entrepreneur me serait plus profitable.» Grâce à de l'argent que ses parents lui ont prêté, à un prêt de 3 000 \$ de la Banque de développement du Canada et grâce aussi à la parenté et aux amis qui l'ont aidé à construire ses embarcations, Liam Patrick, alors âgé de quinze ans, était fin prêt pour lancer son entreprise. L'ouverture officielle avait lieu le 20 juillet 1994 et le premier ministre Clyde Wells présidait la cérémonie. Le frère de Liam, Hunter, et son cousin Chad étaient aussi ses associés.

Cet entrepreneur ambitieux offre un service de promenade en bateau et de location de bateaux les jours de semaine, entre 11 h et 18 h, et les fins de semaine, entre 10 h et 18 h. En 1994, il menait ses activités à partir du parc Pippy, mais il étendait en 1995 son service au parc Butter Pot, près de St. John's, car les résultats de son étude de marché indiquaient que ce parc était le plus fréquenté des deux. En effet, plus de 100 000 personnes s'y rendent pendant la

saison estivale. Liam est autorisé à exploiter son service aux deux parcs, ce qu'il a bien l'intention de faire l'été prochain. Il compte également augmenter le nombre de ses embarcations, qui passera de quatre à huit, et d'offrir à ses clients la possibilité d'acheter des boissons froides et des casse-croûte.

Liam est un entrepreneur ambitieux et très créatif. Pour assurer les rentrées d'argent, il a vendu de la publicité aux entreprises locales. Les panneaux publicitaires qu'il a affichés sur les bords de ses embarcations lui ont rapporté 1 500 \$.

Il est évident que Liam prend son rôle d'entrepreneur au sérieux. Ce qu'il aime le plus dans son travail, ce sont l'autonomie, la liberté et la possibilité de prendre des décisions. Mais ce qu'il aime par-dessus tout, c'est de pouvoir dire «j'ai réussi.» Liam vous dira lui-même qu'il a fallu un grand sens des responsabilités, beaucoup de travail, de longues heures, de la détermination et une certaine volonté de courir des risques pour faire de son entreprise une réussite. Ce sont là les

éléments sur lesquels repose son succès. Il voit le tout comme une occasion extraordinaire qui peut se révéler très profitable.

Cet élève exemplaire était finaliste du concours organisé par le réseau YTV pour souligner les réalisations des jeunes Canadiens dans le secteur de l'entrepreneuriat. Son nom était également au nombre des 14 finalistes du concours «Faites fructifier vos idées» organisé par le Centre entrepreneurial du YMCA, à St. John's. Fervent hockeyeur, son équipe a remporté le championnat de l'école secondaire au cours des deux dernières années. En onzième année, Liam a obtenu un cours d'entrepreneuriat qu'il a trouvé très utile. «Ce cours m'a beaucoup aidé à dresser les plans d'entreprise et de marketing de cette année», a-t-il indiqué. Après sa douzième année (1995-1996), ce jeune entrepreneur compte faire des études en médecine.

Nom : Christine De Grâce

Entreprise : enseignement de divers genres de danse à des gens de tout âge

Âge au début des activités commerciales : 12 ans

Âge actuelle : 18 ans

Début des activités : septembre 1990

Niveau d'études et établissement : 1re année, programme d'études commerciales, Collège

Principale source d'encouragement : parents

Revenu d'entreprise (1994) : 34 000 \$

Conseils à donner : «Même si vous ne réussissez pas du premier coup, n'abandonnez surtout pas.»

Réalisation importante : étudiante entrepreneure de l'année (1994), région de l'Atlantique



Christine De Grâce, Les Studios DanseAcadie, Beresford, Nouveau-Brunswick

L'établissement de studios de danse à Beresford et à Robertville, près de Bathurst, au Nouveau-Brunswick, et l'enseignement de la danse classique, de la danse à claquettes, de la danse lyrique, du ballet, du jazz et du rap à 150 élèves constituaient une bien lourde responsabilité pour une fille de douze ans. Or, Christine De Grâce avait besoin d'argent pour suivre des cours de danse pendant l'été, à Moncton. Quel meilleur moyen de gagner de l'argent que d'exploiter un talent inné chez elle. Imaginez un peu une fillette de douze ans cherchant à louer un local! À vrai dire, cela a posé un problème. Cependant, une femme extraordinaire de la localité a finalement accepté de lui louer ce local. Grâce aux 350 \$ qu'elle avait empruntés à sa mère, Christine était prête à passer à l'action.

En 1990, elle ouvre Les Studios DanseAcadie, qu'elle exploite à temps partiel. Mais très vite un autre problème se présente. Tentant de convaincre des parents de confier leur enfant à une aussi jeune fille constitue un obstacle de taille, mais

Christine n'est pas le genre à renoncer si facilement. Il faut du temps, mais elle finit par gagner la confiance des parents. Maintenant âgée de dix-huit ans, Christine, une entrepreneure aguerrie qui a deux employés, trouve très exigeant de diriger deux studios avec 250 élèves inscrits. d'enseigner douze heures par semaine et d'accomplir des tâches connexes. Son travail lui laisse bien peu de temps pour les sorties et les amis. Grâce à son sens de l'organisation, elle réussit toutefois à voir à tout et à faire du meilleur d'un monde. Elle s'occupe elle-même de la tenue des livres, de la facturation, se consacre aussi à l'organisme Grands frères et grandes sœurs, et elle aide des gens à faire l'adaptation chorégraphique de spectacles organisés un peu partout dans la province.

L'autonomie, les récompenses et la reconnaissance sont les principaux avantages que lui procure son entreprise.

Elle estime que pour réussir dans le milieu, il faut posséder les qualités suivantes : persévérance, sens de l'organisation et leadership. On lui a décerné en 1994 le «Prix de l'étudiant entrepreneur de l'année» pour la région de l'Atlantique et aussi le «Prix Excellence de la Fête du Nouveau-Brunswick (1994)».

Christine excelle non seulement dans la danse, mais aussi dans le milieu scolaire. Récente diplômée de l'école secondaire Nepisiguit, ses notes sont excellentes et la Caisse populaire de Beresford lui a décerné une bourse pour avoir obtenu une moyenne de 93,5 %, la plus haute de l'école. À l'autonomie, elle s'inscrit au Collège communautaire du Nouveau-Brunswick, à Bathurst, afin de suivre un cours de deux ans en administration des affaires. Pour ses études comme en affaires, elle se laissera guider par le principe suivant : «Il faut de la persévérance pour réussir.»

Pauline De Grâce
(Beresford, Nouveau-Brunswick), mère de Christine



Erin Mulligan et Janalee Cameron, Erin-Lee Creations, Kinkora, I.-P.-E.

Nom : Erin Mulligan et Janalee Cameron
Entreprise : fabrication et vente de hamacs de marque
Âge au début des activités commerciales : 11 ans
Âge actuelle : 12 ans
Début des activités : juin 1994
Niveau d'études et établissement : 7^e année, école primaire Kinkora
Principale source d'encouragement : père de Janalee Cameron
Revenu d'entreprise (1994) : 850 \$
Conseils à donner :
 « Acceptez toute l'aide qu'on vous offre, et n'hésitez pas à en demander. » - Erin
 « N'abandonnez jamais, peu importe le défi à relever. » - Janalee
Réalisation importante : entrepreneures de l'année dans le cadre du programme « Je veux devenir millionnaire »

Quand papa et maman assurent le contrôle de la qualité, le produit doit être parfait, sinon il faut tout recommencer. C'est là le secret de la réussite du partenariat que forment Janalee Cameron et Erin Mulligan. Leur entreprise de fabrication de hamacs, à Kinkora, I.-P.-E., qui porte le nom d'Erin-Lee Creations, a été fondée en 1994 lorsqu'elles ont obtenu 180 \$ dans le cadre du programme « Je veux devenir millionnaire. » Nos deux associées achètent les fournitures dont elles ont besoin du magasin local d'articles de pêche et offrent à leur clientèle des hamacs faits avec du bois de chêne et du fil retors de la couleur choisie par le client.

Même si leur entreprise exige beaucoup de leur temps, surtout si elles doivent recommencer leur travail, ces deux jeunes filles prennent plaisir à ce qu'elles font. Comme le résume si bien Janalee : « On nous traite comme des grandes personnes. Les adultes sont très impressionnés et

surpris de voir que deux fillettes de onze ans sont capables d'exploiter leur propre entreprise. » Et d'ajouter Erin : « J'aime être indépendante et en plus, Janalee et moi sommes bonnes amies. En fait, partenaires, nous avons l'occasion de passer beaucoup de temps ensemble à faire des choses que nous aimons toutes les deux. »

Afin de se ménager du temps pour les activités sportives et sociales, Janalee et Erin organisent leur travail de façon à donner suite aux commandes dès qu'elles arrivent. Cela ne leur pose aucun problème, car elles sont conscientes qu'un service rapide et d'excellente qualité est un gage de succès.

Pour Janalee, il faut savoir collaborer et communiquer pour qu'un partenariat puisse fonctionner. « En tant que partenaires, nous devons connaître les besoins de l'autre et nous devons collaborer pour nous assurer qu'ils seront satisfaits, a-t-elle précisé. Erin pour sa part déclare : « Il faut vouloir être en affaires et il faut aimer ce que l'on fait. » La publicité est une nécessité selon

elle. « Il faut exposer ses produits dans le cadre de festivals, de salons de l'artisanat et ventes de trocits. Vous devez être là où sont les gens pour qu'ils puissent voir votre produit et la qualité de votre travail. »

« Cette année, j'ai comme le challenge d'obtenir de leur entreprise frise les 1 000 \$, le moins que l'on puisse dire c'est qu'elles savent promouvoir avec succès leur produit. Ces deux élèves de septième année sont très fières de leur commerce de hamacs et du fait que le programme « Je veux devenir millionnaire » les a désignées entrepreneures de l'année. Quel conseil ces deux jeunes personnes ont-elles à donner à d'autres élèves qui veulent être entrepreneurs ?

une entreprise? Selon Janalee, « il faut essayer peu importe les difficultés, il faut persévérer et ne jamais renoncer. » Erin estime pour sa part « qu'il faut se prévaloir de toute l'aide disponible et qu'il ne faut jamais hésiter à demander de l'aide. »

«Enseigner le cours ENT441 m'apporte beaucoup parce que je peux voir les jeunes s'emballer pour ce qu'ils apprennent et pour les techniques d'apprentissage utilisées, parce qu'ils se rendent vraiment compte de l'utilité de leurs nouvelles connaissances»

William Curry (Lockport, Nouvelle-Écosse), chargé du cours pilote de 12e année sur l'entrepreneuriat en 1994-1995

«Le cours sur l'entrepreneuriat explique très bien comment créer son propre emploi plutôt que d'en chercher un.»

«Le cours sur l'entrepreneuriat enseigne des choses qui sont vraiment utiles dans la vie. J'ai appris à épargner et à utiliser sagement mes économies pour faire de l'argent en vue de mon avenir.»

«Le cours sur l'entrepreneuriat est intéressant à cause de la façon dont il se déroule. On travaille en petits groupes, individuellement et dans des gros groupes, exactement comme cela se passe dans la vraie vie d'une entreprise.»

«L'information recueillie durant le cours sur l'entrepreneuriat peut être utilisée immédiatement. J'ai déjà commencé à mettre en pratique ce que je viens d'apprendre.»

Étudiants du cours de 12e année sur l'entrepreneuriat, École secondaire Lockport Regional

COMMENT MON PÈRE NOUS A AIDÉ À DÉMARRER NOTRE ENTREPRISE

Un jour, l'été dernier, mon père m'a demandé si j'aimerais m'inscrire au Programme «Je veux devenir millionnaire» et fabriquer des hamacs. Je lui ai dit que je ne savais pas. Il m'a dit que je pourrais demander à une amie si cela l'intéresserait de fabriquer des hamacs avec moi. J'aimais bien l'idée de travailler avec une amie tout en gagnant un peu d'argent, alors j'ai dit à mon père que j'étais d'accord. J'ai demandé à mon amie Erin si elle aimerait s'inscrire au programme avec moi, et elle a accepté. Mon père s'est informé au sujet du programme et nous avons rempli une demande. Peu de temps après, nous avons appris que nous étions acceptés.

Mon père a emmené toute la famille voir un hamac en filet de pêche. Nous l'avons examiné et nous l'avons essayé pour voir comment c'était. Mon père a eu l'idée de fabriquer un hamac un peu différent de celui que nous avions vu. Il a dit que nous pourrions utiliser des filets de pêche, mettre des bâtons de chêne aux deux bouts et les attacher à des anneaux en acier qui les rendraient plus solides. Mon père a cherché un endroit où on pourrait obtenir les filets de pêche et il est allé en chercher pour nous. Nous avions encore besoin de bâtons de chêne et chaque bâton devait avoir onze trous percés dedans. Papa est allé à Charlotetown chercher nos bâtons pour nous et il a demandé à son ami s'il pourrait percer les trous et il a dit qu'il le ferait. Papa devait aller porter les bâtons chez son ami et ensuite retourner les chercher quand il avait fini. Nous avions besoin d'autres choses pour fabriquer nos hamacs, alors mon père est allé au magasin chercher ce dont nous avions besoin.

Le jour où j'ai commencé à fabriquer ces hamacs, Papa allait nous montrer ce qu'il fallait faire et après cela, nous allions devoir faire la même chose et si ce n'était pas bien fait, nous allions devoir recommencer. Nous avons été obligés de tout refaire plusieurs fois parce qu'il trouvait que ce n'était pas assez bien fait. Il a dit que tout devait être parfait parce que nous étions en affaires et que ces gens étaient nos clients. Nous avons enfin réussi à fabriquer nos hamacs à sa satisfaction.

Après cela, il fallait que nous les vendions à des clients. Papa a demandé aux gens où ils venaient acheter nos hamacs et quelques-uns ont dit oui. Ensuite, il nous a emmenés à des ventes de trotoir et à d'autres activités estivales pour montrer notre produit. Nous avons réussi à trouver des clients et à vendre nos hamacs. Quand ils étaient finis, papa allait les porter aux clients et il déposait notre argent dans notre compte.

Papa a passé beaucoup de soirées sur notre patio l'été dernier à nous aider à fabriquer nos hamacs, mais il n'a pas pu passer beaucoup de soirées dans nos hamacs comme je pense qu'il espérait faire.

Sans mon père, nous n'aurions pas participé au programme «Je veux devenir millionnaire» et nous ne serions pas ici aujourd'hui.

Merci, papa.

Aventure : Janalee Cameron
Âge 11 ans

Catégorie : Parent ayant apporté le plus grand soutien

Adaptation de la version originale en anglais.

Nom : Rémi Thériault et Charles Bernard
 Entreprise : fabrication et vente de tirelires en
 céramique en forme de pomme de terre
 Âge au début des activités commerciales :
 12 et 14 ans
 Âge actuelle : 13 et 15 ans

Début des activités : juillet 1994

Niveau d'études et établissement : 8e et 9e année,
 école secondaire Evangéline

Principale source d'encouragement : parents

Revenu d'entreprise (1994) : 400 \$

Conseils à donner : «Acceptez l'aide des autres. Je les
 aiderais s'ils en avaient besoin.» - Charles

Réalisation importante : gagnant d'un prix remis par
 la première ministre Catherine Calbeck pour une
 rédaction que Rémi a écrite au sujet de l'entreprise

Ils croyaient dur comme fer que des
 tirelires de céramique en forme de pomme
 de terre feraient fureur chez les touristes de
 l'île, et ils avaient raison. Rémi Thériault,
 treize ans, et Charles Bernard, quinze ans,
 propriétaires-exploitants de Jeunes Patates,
 ont vendu jusqu'ici près de 100 tirelires, ce
 qui prouve qu'ils ont su exploiter une
 bonne idée au bon moment. En juillet
 1994, grâce à la somme de 180 \$ obtenue
 dans le cadre du programme des «Jeunes
 entrepreneurs» et à une aide financière de
 Rémi, leur entreprise a pu acheter son
 premier matériel. Ils ont pu fabriquer des
 tirelires et les vendre à 2,50 \$ l'unité. Les
 Jeunes Patates compte une autre employée,
 cette année 7,50 \$ la tirelire.
 ont convaincus qu'ils pouvaient demander
 additionnelles sur les marges de profit les
 tirelires coûtaient 5 \$, mais des recherches
 faites sur le marché. L'an dernier, les
 les peint ensuite à la main avant de les
 sécher, elles sont polies, puis cuites. On
 l'eau et de l'argile liquide. Une fois
 tirelires sont fabriquées avec du plâtre, de

La première chose qu'ils ont fait a été
 conclure un marché avec le père de Rémi
 pour l'utilisation de son atelier de
 céramique et l'approvisionnement en
 fournitures à un prix avantageux. Les

William Finley Plamett, coordonnateur national du programme
 «Je veux devenir millionnaire»

Nos deux jeunes admettent volontiers que
 l'aspect le plus intéressant de leur
 entreprise est d'être son propre patron, de
 rencontrer beaucoup de gens, et de recevoir
 des prix et des marques de reconnaissance.
 Rémi s'est vu décerner un certificat et la
 somme de 250 \$ par la première ministre
 Catherine Calbeck pour une composition
 qu'il a faite sur l'entreprise. Rémi et
 Charles savent qu'ils doivent parler aux
 adultes. Ils ont écrit une lettre à leur père
 et à leur mère, leur expliquant que leur
 entreprise a besoin d'argent.
 En plus de leur entreprise, les deux jeunes
 participent à d'autres activités. Ils sont
 membres de l'équipe de hockey et de l'équipe
 de tir à l'arc. Ils pratiquent des sports
 le base-ball, le hockey et le soccer. Ils
 réussissent à se tirer d'affaire en établissant
 des horaires de travail, en s'organisant et
 parfois en travaillant de longues heures.
 Est-ce que tout cela en vaut la peine?
 Charles donne la réponse suivante qui en
 dit long sur leur engagement :
 «C'est une expérience très enrichissante
 car nous sommes prêts à aider
 quiconque désire se lancer en affaires, en
 offrant nos services comme conseillers.»

Rémi Thériault et Charles Bernard, Jeunes Patates, Wellington, I.-P.-É.



LES JEUNES PATATES

«Il y a longtemps que j'avais pris tant de plaisir à enseigner j'étais vraiment emballé par l'idée de donner ce cours. J'ai bien aimé être un mentor, pas seulement un enseignant.»
Robert MacMurthy (Middleton, Nouvelle-Ecosse),
chargé du cours pilote de 12e année sur l'entrepreneuriat en 1994-1995 à l'école secondaire Middleton Regional

Pour commencer, j'aimerais vous présenter mon entreprise. Mon ami, Charles Bernard, et moi avons commencé la compagnie «Les Jeunes Patates.» Nous avons produit des banques en céramique. Les moules pour produire ces banques sont créés à partir de vraies patates. Nous coutons l'argile nous-mêmes pour former nos banques. Sous la supervision de mon père, nous faisons les glaçures et la cuisson. L'an dernier, c'était notre première année dans le programme «Je veux devenir millionnaire» parrainé par la Commission industrielle de la Baie acadienne à l'Île-du-Prince-Édouard.

En tant propriétaire d'une entreprise, j'ai appris à être plus responsable. Il y avait beaucoup de choses à penser et à faire. La production, la vente, la tenue des livres, la publicité et autres. Ça prenait plus de temps que j'avais pensé. Même si j'avais parfois le goût de jouer avec mes amis, je devais travailler à mon entreprise pour bien réussir mon produit.

J'ai compris l'importance de bien planifier avant de commencer la production de mon produit. Je voulais débiter la vente de produits avant de les produire. Par exemple, j'ai réservé un kiosque de vente pour le Festival d'huile à Tyne Valley à l'Île-du-Prince-Édouard deux semaines avant que le premier moule soit fabriqué. J'ai dû travailler très fort et j'ai été chanceux parce que la production a été finie la veille du Festival. J'ai alors réalisé qu'il faut bien préparer tout ce que l'on a besoin avant d'entreprendre un projet.

L'année passée, nous n'avons pas toujours écrit combien de patates nous avons produites ou vendues. À la fin de l'année, nous ne pouvions pas calculer exactement combien de profit nous avions fait. Encore une fois, j'ai réalisé l'importance de bien se préparer et s'organiser pour bien réussir.

J'ai aussi appris à travailler en équipe et à apprécier la contribution de mon partenaire. Charles et moi sont des amis depuis plusieurs années et nous travaillons bien ensemble. On se respecte l'un et l'autre, on s'encourage à continuer et on ne se lâche pas. On s'échange nos idées et on fait toutes les décisions ensemble.

Maintenant que je suis entrepreneur, je suis intéressé à continuer la production avec mon ami Charles. Cette année, nous voulons faire des nouveaux produits. Nous avons écouté pendant la première année les commentaires des clients, des amis, de nos parents sur notre entreprise. Nous voulons essayer de mettre ces suggestions en pratique en fabriquant de nouveaux produits. Par exemple, adapter notre produit de la banque en céramique pour souligner différents festivals dans la province; une patate avec un chapeau de carnaval pour le festival de homard et inscrire le nom du festival sur le produit. Nous avons trouvé des patates plus grosses que l'an dernier dans une industrie de transformation de pommes de terre alors nous aimons fabriquer des produits avec différentes grandeurs de patates.

J'aime demeurer indépendant, mais j'ai besoin de temps d'obtenir les conseils de mes parents. Mon père connaît bien l'industrie de la céramique parce qu'il a sa propre compagnie depuis deux ans. Il peut me dire quels produits sont plus faciles à produire. De plus, il y a beaucoup de catalogues de produits en céramique que je peux consulter pour avoir des idées de produits. Ma mère a étudié en administration alors elle peut me donner des conseils quand j'en ai besoin sur la tenue des livres et la publicité. Le support de mes parents m'a beaucoup aidé dans ma première année et je sais que je peux compter sur eux pour m'encourager et me donner conseils.

Je pense que c'est important pour moi d'encourager mes amis à essayer l'expérience de commencer une entreprise malgré que c'est peut-être pas pour tout le monde. Certaines personnes vont aimer être leur propre patron tandis que d'autres vont préférer travailler pour une autre personne.

Je pense que j'ai beaucoup développé ma capacité de leadership et que ma communauté pourra compter sur une personne comme moi pour organiser des activités. Aussi, si beaucoup de gens commencent des entreprises, il y aura plus de services et de produits dans ma communauté. Les gens auront moins besoin d'aller en ville magasiner alors plus d'argent restera dans ma communauté.

J'ai beaucoup aimé mon expérience et je m'attends de continuer. J'ai fait des erreurs et j'ai appris de ces erreurs. Je suis confiant qu'avec une meilleure planification je vais encore mieux réussir. J'encourage d'autres jeunes à essayer l'expérience.

Âuteur : Rémi Thériault
Âge 12 ans

Nom : Samantha Smallwood

Entreprise : vente de légumes

Âge au début des activités commerciales : 9 ans

Âge actuelle : 12 ans

Début des activités : juillet 1992

Niveau d'études et établissement : 8e année,

ecole regionale Memmoral – Port Elgin

Principale source d'encouragement

Revenu d'entreprise (1994) : 700,19 \$

Conseils à donner : «Foncez!»

Réalisation importante : gagnante du concours de rédaction, catégorie du parent ayant apporté le plus grand soutien, dans le cadre du programme « Je veux devenir millionnaire. »

«Jeux de venir millionnaire.»

Samantha Smallwood, Sam's Veggies, Bayfield, Nova Scotia-Brunswick



« Il faut faire beaucoup de sacrifices. Ce sont là les paroles d'une personne qui s'est lancée en affaires à l'âge de neuf ans! Samantha Smallwood, aujourd'hui âgée de douze ans et qui entend sa huitième année, exploite une entreprise qui porte le nom de Sam's Veggies. Il s'agit d'un complot à légumes à Bayfield, au Nouveau-Brunswick, où l'on vend des carottes, des pommes de terre, du maïs, des pois et des fèves. Samantha plante ses graines au printemps dans le potager près de son complot. Quand les légumes arrivent à maturité, elle ouvre son commerce.

Pendant l'été, Samantha travaille sept jours par semaine entre 10 h et 13 h. Son commerce est également ouvert le dimanche, entre 16 h et 20 h. Ces longues heures s'ajoutent aux heures qu'elle consacre déjà à l'enseignement et au désherbage.

Grâce aux 100 \$ qu'elle a obtenus dans le cadre du programme «Je veux devenir millionnaire» et aux nombreux encouragements de sa grand-mère, Samantha a acheté des semences et des fournitures pour le complot à légumes que lui a constitué son grand-père. L'entreprise, qui entre maintenant dans sa troisième

Samantha vous dira sans hésitation que l'exploitation d'une entreprise ne se fait pas sans peine. Des pommes de terre trop sales pour être vendues lui ont posé un grave problème. A elle renonce à son projet? Absolument pas. Cette jeune fille pleine d'enthousiasme s'occupe avec un cultivateur d'à côté. Elle lui offre des sacs de ses légumes en échange de pommes de terre. Comme dirait Samantha, «plus de terre. Comme dirait Samantha,» plus de problème.»

Samantha apprécie l'autonomie que lui procure son entreprise et le fait de ne pas dépendre de ses parents. Elle met de côté les profits qu'elle réalise pour se payer des études universitaires. Elle sait que pour prospérer année après année, il faut connaître son produit. Lorsqu'elle commande des semences, elle demande toujours qu'on lui envoie les brochures qui donnent des explications sur les produits. Elle est alors en mesure de conseiller ses clients sur les produits qu'ils achètent. En public, selon Samantha, consentez-moi à une autre façon de réussir. «Il faut, dit-elle,

Samuel, comme nous l'avons vu, a son caractère, un bon sens et une certaine expérience. Il ne peut pas hésiter à lancer son projet à condition qu'il soit bien étudié. On a beau être petit, on sent qu'on a quelque chose à proposer. Plus tard, elle espère exercer le métier d'enseignante, car, dit-elle, «vous pouvez enseigner tout l'hiver et vendre des légumes durant l'été». Ce peut paraître étrange, mais elle libère son imagination et se laisse aller à rêver.

Adaptation de la version originale en anglais.

Catégorie : Parent ayant apporté le plus grand soutien

Age 12 ans

Auteur : Samantha Smallwood

Ma famille m'a beaucoup aidée. Ils étaient vraiment prêts à m'aider chaque fois que j'en avais besoin. Mais c'est ma grand-mère qui m'a le plus aidée, c'est elle qui a lancé ce commerce de légumes au début et c'est elle aussi qui m'a fait lever le matin (merci, grand-maman). Les jours de la semaine, mes heures étaient de dix heures à une heure de l'après-midi et la fin de semaine c'était de dix heures à une heure et de quatre heures à huit heures. Je rencontre des gens merveilleux qui viennent tous les jours acheter des légumes pour leurs repas. Au début, mes pommes de terre étaient trop petites pour que je puisse les vendre alors j'ai été obligée d'en acheter, même si je n'aimais pas ça parce que je devais les payer. C'est une des choses que j'ai apprises, qu'il faut dépenser de l'argent pour faire de l'argent. J'ai aussi appris à gérer l'argent et à être responsable. L'année dernière j'ai fait 700,19 \$ et j'en suis très fière. J'aimerais remercier spécialement les touristes, les vacanciers, les gens du coin, ma famille et mes amis pour leur soutien. Et je voudrais remercier tout particulièrement ma famille et ma grand-mère qui ont cru en moi et qui m'ont aidée. J'ai bien hâte à l'année prochaine.

Le nom de mon entreprise est Sam Smallwood's Veggie's. J'ai rencontré des gens formidables. J'ai même eu deux clients de Regina, qui ont pris une photo de moi et de mon abri, et deux clients du Québec. C'est une bonne chose que je parle français parce qu'ils ne parlaient pas anglais.

Le programme « Je veux devenir millionnaire » donne à toutes les entreprises une somme de 100 \$ pour les aider à démarrer; cet argent m'a permis d'acheter des graines et de construire un petit abri dont j'avais besoin. C'était formidable d'avoir mon propre petit bâtiment où mener mon entreprise. J'ai mis des affiches partout pour annoncer mon commerce. Mon grand-père et mon père ont mis mon abri près de la route sous un beau gros arbre où les gens ne pouvaient pas passer sans me voir. Quand j'ouvrais, je mettais tous les légumes sur la table de pique-nique et je mettais des linges mouillés dessus et dessous.

extraordinaire qui m'a aidée avec mon entreprise.

L'année d'après, j'avais une table un peu plus grande. L'année dernière, en avril ou mai, Monsieur Finley est venue à mon école parler d'un programme sur la façon de devenir un millionnaire; eh bien, cela m'a beaucoup intéressée parce que j'avais déjà été en affaires. Alors j'ai rempli ma demande. J'ai eu une entrevue et j'ai été acceptée dans le programme. J'ai assisté à tous les ateliers et j'ai reçu un mentor

Mon entreprise a commencé il y a quelques années, quand j'avais neuf ans. Elle était très petite. Ma grand-mère adore travailler dans le jardin et elle réussit même à en faire pousser un très beau. Eh bien, je l'aide dans le jardin depuis aussi longtemps que je peux me rappeler. Il y a quelques années, ma grand-mère m'a demandé si je serais intéressée à vendre des légumes. J'ai dit O.K. Alors nous avons mis une table près de la route et nous avons mis un écriteau et j'ai commencé à vendre. Quand il se mettait à pleuvoir, je me cachais sous la table avec mes légumes jusqu'à ce que ça passe. Quand venait le temps de fermer, je devais transporter à peu près 10 à 15 livres de pommes de terre pour aller les mettre à l'abri sur la véranda en arrière de la maison. Essayez donc de soulever ce poids.

MON ENTREPRISE

William Finley Pinner, coordonnateur national du programme « Je veux devenir millionnaire »

quand j'étais jeune!»

parents s'exclamer : J'aurais bien voulu que ça existe souvent les organisateurs, les fonctionnaires et les chez les jeunes sont bien pensées parce que j'entends « Je sais que les mesures d'incitation à l'entrepreneuriat

«Samantha a appris l'importance de bien présenter son produit (les légumes) au public. Elle sait maintenant qu'elle doit offrir des produits de qualité et soigner leur présentation. Samantha a pris de l'assurance (elle n'est plus aussi timide) et elle est devenue plus indépendante depuis qu'elle a eu une entreprise.»

Pauline Smallwood, (Port Elgin, Nouveau-Brunswick), grand-mère de Samantha

Shirlee Smallwood, (Port Elgin, Nouveau-Brunswick), mère de Samantha

Nom : Melissa Reade et Katie Westoll
Entreprise : fabrication d'objets comme des bijoux et des cravates à l'aide de matériaux recyclés
Âge au début des activités commerciales : 14 et 15 ans
Âge actuelle : 15 et 16 ans
Début des activités : juillet 1994
Niveau d'études et établissement : 1^{er} année, centre éducatif Cobeguid
Principale source d'encouragement : Susan Ramm
Revenu d'entreprise (1994) : 500 \$
Conseils à donner :
 «Essayez-vous et suivez votre idée.» - Katie
 «Tirez des leçons de vos erreurs.» - Melissa
Réalisation importante : gagnantes du concours de rédaction, programme «Je veux devenir millionnaire», catégorie du meilleur mentor du monde



Mississa Reade et Katie Westoll, Melika Recycle, Truro, Nouvelle-Écosse

«L'idée d'être en affaires seule faisait un peu peur.» Voilà pourquoi Melissa Reade et Katie Westoll ont décidé de lancer ensemble une entreprise et ont formé le partenariat Melika Recycle à Truro, en Nouvelle-Écosse. Même si elles n'avaient respectivement que quatorze et quinze ans, elles n'étaient pas sans connaître les difficultés que doivent affronter des partenaires en affaires. Elles ont dû travailler très fort afin de se ménager du temps pour discuter et régler leurs différents. «Une bonne communication est la clé du succès, en particulier si vous avez un partenaire», comme Melissa. Elles ont aplani leurs difficultés et, depuis juillet 1994, n'ont plus jamais regardé en arrière. Melissa et Katie achètent dans des magasins de vêtements d'occasion de vieilles cravates qu'elles lavent, puis repassent. Elles peignent ensuite des motifs sur ces cravates destinées au marché. Cependant, elles n'utilisent pas que des cravates. Elles achètent aussi des épingles à cheveux sur lesquelles elles collent des objets recyclés comme des pièces de casse-tête, des lettres de Scrabble et des jetons de poker, ce qui leur donne un tout

nouveau «look» en vue de la revente. Elles offrent également à leurs clients la possibilité de passer des commandes spéciales quant au choix du motif. Des personnes ont demandé qu'elles peignent des dessins comme des visages souriants, des poissons, des fruits et des légumes. Grâce aux 180 \$ obtenus dans le cadre du programme «Je veux devenir millionnaire», elles ont pu acheter assez de cravates, d'épingles et de peinture pour exécuter une première série d'articles. Les profits tirés de la vente de leurs produits ont servi à l'achat d'autres fournitures. Leur sens du marketing les a incitées à se rendre à des marchés agricoles, des foires commerciales, des conférences et aussi à négocier un marché avec des magasins du centre commercial local. Elles ont même gagné un prix pour la meilleure exposition. Cette équipe unique en son genre a mis au point un système de quotas qui offre à chacune d'elles la possibilité de fixer son propre horaire, de travailler à son rythme et d'établir un programme de production qui lui laisse le temps de faire d'autres activités. Melissa et Katie, des étudiantes en onzième année, sont très actives à l'école. Melissa participe au programme de lecture et fait partie du club d'art

dramatique, tandis que Katie prend part au programme d'athlétisme d'hiver et au programme d'art dramatique. Et que pensent leurs amis de toute cette histoire? Selon Melissa, ils leur accordent leur appui et achètent leurs produits. «La plupart de nos proches amis sont aussi en affaires, et ils font partie de notre réseau» ajoute Katie. Même si leur existence n'est pas de tout repos, Melissa et Katie n'ont aucun regret. Leur entreprise s'est vu décerner un prix de protection de l'environnement d'une valeur de 250 \$. Elles ont aussi gagné un prix de 50 \$ pour une composition qu'elles ont faite sur leur conseillère Susan Ramm, dans le cadre du concours de rédaction du programme «Je veux devenir millionnaire». Voici le conseil qu'elles donneraient à d'autres jeunes intéressés à suivre leur exemple : «Mettez votre projet à exécution, allez-y progressivement et sachez tirer la leçon de vos erreurs. Mais par-dessus tout, n'oubliez-vous que l'on n'a rien sans peine, et qu'il faut être prêt à travailler fort.»

Susan Ramm (Truro, Nouvelle-Écosse), conseillère en orientation professionnelle au Central Nova Industry Education Council

Adaptation de la version originale en anglais.

Catégorie : Le meilleur mentor du monde

Auteures : Melissa Reade, âgée de 15 ans
et Katie Westoll, âgée de 16 ans

incroyable, elle nous aide et elle nous encourage toujours.

Elle est devenue notre conseillère et elle nous guide dans le monde des affaires. On pourrait dire qu'elle est un peu notre deuxième mère.

Nous avons fait la connaissance de Susan au «Career Education Council», à Truro, en Nouvelle-Écosse, et nous avons vraiment appris à la connaître quand nous avons décidé de participer au programme «Je veux devenir millionnaire.» Elle nous a enseigné ce que c'est que

Susan Rahn n'a jamais été nommée officiellement notre mentor mais pour nous, elle est « le vent sous nos ailes. » Nous l'aimons beaucoup, elle n'est pas seulement quelqu'un qui nous aide, mais elle est aussi quelqu'un avec qui nous avons bien ri et qui nous connaît vraiment. Elle nous respecte comme peu d'adultes le font - elle s'intéresse à nous et elle nous traite comme des êtres, pas comme des personnes.

MEINER DE TOUT CÔTÉ A SUITE D'

Ottawa, Ontario

fondateur des « Youth Enterprise Services International »
et conseiller principal de la « Canadian Youth Business Foundation »

David Newing



Jesse McWaters, Jesse Dylan's Fowl Creations, Oxford, Nouvelle-Écosse

Nom : Jesse McWaters
Entreprise : vente d'œufs pendant toute l'année et vente de dindes pour l'Action de grâce
Âge au début des activités commerciales : 8 ans
Âge actuelle : 12 ans
Début des activités : 1990
Niveau d'études et établissement : 7^e année, école secondaire régionale 2^e cycle d'Oxford
Principale source d'encouragement : parents
Revenu d'entreprise (1994) : 1 500 \$
Conseils à donner : «N'abandonnez pas et faites preuve de détermination, car vous ferez sans doute des erreurs.»
Réalisation importante : représentant à l'échelle internationale pour le programme «Je veux devenir millionnaire.»

A l'âge de huit ans, Jesse McWaters a entendu parler du programme «Je veux devenir millionnaire» et décida dès lors qu'il lancerait sa propre entreprise. Il acheta donc 15 dindes et 15 pondouses grâce aux 100 \$ obtenus dans le cadre de ce programme, à de l'argent qu'il emprunta à ses parents et à un prix de 50 \$ qu'il avait gagné. C'est ainsi qu'est née la Jesse Dylan's Fowl Creations, à Oxford, en Nouvelle-Écosse.

Quatre ans plus tard, Jesse possède 25 dindes bien à lui et 25 pondouses dont il est copropriétaire avec sa soeur. Il avait toujours eu l'intention d'étendre son entreprise, mais cela ne s'est pas fait du jour au lendemain, ni sans poser quelques problèmes. Il vous dira que pour «demeurer en affaires et avoir du succès, il faut avoir de la détermination.» Pourquoi? «Parce que vous ferez inévitablement des erreurs.» Sa première erreur à lui a été de mettre les dindes et les poules dans le même parc. C'était une chose à ne pas faire. Sa deuxième erreur a été d'acheter des

«poules paresseuses». Comme autre conseil, il ajoute : «Renseignez-vous sur l'entreprise que vous souhaitez mettre sur pied. Cela vous facilitera certainement la tâche et vous permettra d'éviter certaines erreurs.»

À tout juste huit ans, il trouvait difficile de transporter l'eau et la nourriture de la grange jusqu'au pâturage où il gardait ses dindes. Alors, son père lui donnait un coup de main les premières années. Jesse élève ses dindes de sorte qu'elles soient prêtes à temps pour être vendues en prévision du jour d'Action de grâce. L'argent qu'il gagne lui permet d'acheter d'autres dindes et de recommencer le processus. Le profit qu'il réalise grâce à ses dindes est mis de côté pour ses études universitaires, tandis que l'argent que rapporte l'élevage des poules lui sert d'argent de poche.

Jesse estime que son travail lui procure énormément de satisfaction puisqu'il lui permet d'être autonome. Le seul aspect négatif, c'est la difficulté qu'il a à trouver

quelqu'un pour surveiller et nourrir les dindes lorsqu'il part en vacances.

Jesse souhaite partager avec d'autres son histoire de réussite. Il est donc le jeune représentant international du programme «Je veux devenir millionnaire.» Cette fonction lui donne l'occasion de se déplacer un peu partout dans le comté pour témoigner de son succès. Outre ses déplacements et les allocations qu'il doit promouvoir, Jesse trouve également le temps de donner à d'autres activités. Il ramène de son école un certificat d'instructeur de natation bénévoles autorisé. Il est capable d'accomplir toutes ces tâches parce que ses heures de travail sont fixées d'avance : tôt le matin et tard le soir. Il a donc tout le reste de la journée pour pratiquer ses activités.

Jesse espère poursuivre une carrière dans les sciences. Il ne fait pas de doute qu'il saura réaliser cet objectif, comme tous les autres d'ailleurs, grâce à son professionnalisme, sa détermination et sa persévérance.

Ces jeunes entrepreneurs racontent les débuts de leur entreprise, parlent des difficultés surmontées et de ce que cette expérience leur a apporté et révélé les secrets de leur réussite!

Ils ont beaucoup de choses en commun : l'ardeur au travail et les longues heures consacrées à leur affaire, la satisfaction qu'ils retirent de ce qu'ils font et le plaisir de pouvoir s'adonner à une activité qui leur plaît. Ils trouvent même amusant d'apprendre comment trouver du financement, comment régler les problèmes de production et d'approvisionnement, comment trouver des débouchés pour leurs produits et comment traiter avec la clientèle. Bien sûr, il ne leur est pas toujours facile de combiner leurs affaires avec leurs activités scolaires, familiales et sociales. Mais ils font tous ce qu'ils veulent et ils réussissent, et c'est ça leur plus grande récompense.

En plus des profils d'étudiants et d'étudiantes entrepreneurs et des commentaires provenant de parents, d'enseignants et de leaders de la collectivité, cette publication renferme six communications primées qui ont été présentées à la Conférence des jeunes entrepreneurs tenue en avril 1995 dans le cadre du programme «Jeux de devenir millionnaire». Nous espérons que la publication facilitera la promotion de l'entrepreneuriat auprès des étudiants et pourra être utile aux enseignants chargés de donner les cours sur l'entrepreneuriat. Elle servira également à faire ressortir les effets bénéfiques que l'exploitation d'une entreprise a sur les attitudes, les compétences et l'assurance des jeunes de la région de l'Atlantique et à inciter les parents, les enseignants et les collectivités à encourager les jeunes qui se lancent en affaires.

À l'heure où le contexte économique évolue sans répit et où il est de plus en plus important de se prendre en main et de créer de nouvelles possibilités, découvrez l'histoire de jeunes de la région de l'Atlantique qui préparent leur avenir...

«N'abandonnez pas! Travaillez plus fort.
Ça vaut le coup.»

Jeremy Coughlin, 14 ans

«Il faut courir des risques et ne jamais abandonner.»

Matthew Bower, 19 ans

«N'abandonnez jamais, peu importe le défi à relever.»

Janalee Cameron, 12 ans

«Foncez! Quand on a sa propre entreprise, on a vraiment l'impression d'être quelqu'un d'important.»

Samantha Smallwood, 12 ans

Venez découvrir comment ces 14 jeunes ont créé leur propre entreprise. À la lecture de leurs profils, imaginez les centaines d'autres jeunes comme vous qui apprennent comment trouver l'indépendance financière et «réussir» en affaires. Ces jeunes gagnent de l'argent (leur revenu annuel peut aller de quelques centaines de dollars à plusieurs milliers de dollars) en utilisant leur créativité, leur imagination, leur énergie et leurs talents pour les affaires. Grâce à l'aide de gens de leur entourage (leurs parents, leur famille, leurs amis, leurs enseignants, d'autres propriétaires d'entreprises et des investisseurs), ces jeunes mettent à profit leurs domaines d'intérêt et leurs idées pour créer des affaires payantes. Vous trouverez ici des idées sur la façon de vous lancer vous-même en affaires!

En 1995, l'APBECA a publié un rapport sur les conclusions d'une étude sur les jeunes entrepreneurs de la région de l'Atlantique. Cette étude révèle que de nombreux entrepreneurs qui exercent leur activité à plein temps et avec succès ont lancé leur première entreprise pendant qu'ils étaient encore à l'école. En général, ces derniers se soucient moins des obstacles au démarrage que ne le font les jeunes qui se lancent en affaires après des études théoriques. Ils sont plus susceptibles d'avoir possédé plus d'une entreprise, et leur entreprise actuelle est plus grande et davantage axée sur la croissance. C'est donc dire qu'il y a des leçons importantes à tirer d'expériences entrepreneuriales en bas âge. En fait, lorsqu'on examine le profil des entrepreneurs qui réussissent, on trouve souvent l'affirmation suivante : «J'ai lancé ma première entreprise à 7 ans (ou 10 ans ou 14 ans...)»

Plus de 95 % des entreprises de la région sont considérées comme étant des PME (moins de 100 employés), et les trois quarts d'entre elles comptent moins de cinq employés. Par ailleurs, on attribue aux nouvelles entreprises plus de 60 % des nouveaux emplois sur le marché. Il y a plus de chances que les jeunes d'aujourd'hui et de demain soient au service d'une PME que d'une grande entreprise, et ces jeunes garçons et jeunes filles auront de plus en plus d'occasions de créer des emplois en lançant leur propre entreprise. Bon nombre de ces nouvelles entreprises prendront de l'expansion et créeront des emplois. Il importe donc d'exposer les jeunes à cette possibilité de carrière. C'est pourquoi l'APBECA, en collaboration avec la Fondation d'éducation des provinces de l'Atlantique et le ministère de l'éducation des quatre provinces de l'Atlantique, a fait valoir l'utilité d'enseigner l'entrepreneuriat dans les écoles. On élabore du matériel didactique adapté à tous les niveaux scolaires, de la maternelle à la douzième année. On initie les enseignants aux moyens de favoriser l'apprentissage de l'entrepreneuriat dans la salle de classe et on encourage maintenant de nombreux élèves à acquérir et à mettre en pratique les connaissances leur permettant de trouver des idées d'entreprises et de les mettre à exécution.

Il est évident que le réseau de soutien pour jeunes entrepreneurs se développe et que l'entrepreneuriat est de plus en plus populaire auprès des jeunes. Des centaines d'élèves lancent et exploitent des entreprises l'été et poursuivent leurs activités à temps partiel pendant leurs études. Voici le récit de quatorze de ces jeunes.

Il s'agit du profil de jeunes entrepreneurs d'aujourd'hui qui seront les leaders du monde des affaires de demain. Tous les groupes d'âge sont représentés, de l'élève à l'école primaire à l'étudiant à l'université. Certains de ces jeunes garçons et filles ont lancé leur première entreprise dès l'âge de huit ans, d'autres avaient déjà dix-huit ans. Ils fabriquent des vêtements, des bijoux, des harnacs et des articles de fantaisie, ils font du recyclage, élèvent des dindons et des poulets, vendent des légumes et du poisson, dirigent des entreprises du secteur du tourisme et du divertissement et exploitent des studios de danse. Ils ont chacun leur raison de s'être lancé en affaires. Certains ont transformé un passe-temps en activité commerciale, d'autres voulaient gagner de l'argent pour faire des études et d'autres encore ont participé à des activités scolaires ou communautaires comme les programmes «Je veux devenir millionnaire» ou «Jeunes entreprises», qui les ont encouragés. Il y en a d'autres pour qui le choix du travail indépendant était évident. Bien que ces jeunes partagent certaines caractéristiques, chacun a suivi son propre chemin pour créer son entreprise. Celui-ci y est allé tout seul, alors que celle-là s'est associée à une amie. Certains ont largement compté sur les conseils de leur famille alors que d'autres ont reçu l'appui d'un réseau entrepreneurial local et ont fait leurs propres recherches. Certains ont emprunté de l'argent de leurs parents et de leur famille et d'autres sont allés voir une banque. Enfin, d'autres ont reçu des fonds d'un programme du gouvernement pour lancer une entreprise étudiante pendant les vacances scolaires.

«À l'APBECA, nous cherchons à accélérer le développement de l'entrepreneuriat. C'est pour cette raison que nous distribuons cette publication, dans l'espoir que la sensibilisation aux défis que doivent relever les étudiants contribuera à la découverte de solutions innovatrices pour appuyer et encourager leurs efforts actuels et futurs.

Bon nombre d'étudiants et étudiantes entrepreneurs des provinces de l'Atlantique connaissent déjà du succès. Les renseignements contenus dans ce document peuvent contribuer au succès de plusieurs autres jeunes entrepreneurs de la région.»

*Norman Spector
Président,
Agence de promotion
économique du Canada
atlantique*

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) est l'organisme du gouvernement fédéral chargé d'assurer le leadership en matière de développement économique et de stimuler la création d'emplois en collaboration avec les Canadiens et les Canadiennes de la région de l'Atlantique.

Les activités principales :

Leadership en matière de développement économique : diriger les efforts déployés pour amener les principaux groupes du secteur public et du secteur privé à travailler ensemble pour coordonner et consolider les mesures de développement économique.

Aide aux entreprises : aider les Canadiens et les Canadiennes de la région de l'Atlantique à mettre sur pied ou à développer de petites et moyennes entreprises.

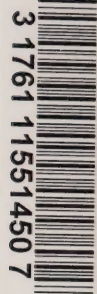
La publication *Profil des étudiants et étudiantes entrepreneurs au Canada atlantique* a été préparée par la sous-section du développement de l'entrepreneuriat de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique. Pour obtenir des copies supplémentaires, communiquer avec :

Agence de promotion économique du Canada atlantique
Sous-section du développement de l'entrepreneuriat
C.P. 6051

Moncton (Nouveau-Brunswick)
EIC 9J8

Pour obtenir des renseignements sur cette publication, écrire à l'adresse susmentionnée ou composer le numéro sans frais 1-800-561-7862

Pour commander cette publication, veuillez spécifier :
Numéro de catalogue C89-3M-1996
ISBN 0-662-622220-3



Canada

Financé dans le cadre du
Programme panatlantique
de développement de
l'entrepreneuriat, 1996

Agence de
promotion économique
du Canada atlantique
Atlantic Canada
Opportunities
Agency



Énergie Enthousiasme Entrepreneuriat

Profils des étudiants et étudiantes entrepreneurs au Canada atlantique

